Handel und Gewerbe in Polen

Erscheint jeden Monat einmal.
Bezugs-Preis:
1.00 zł monatlich, für das Ausland
2.00 Rm. vierteljährlich.

Handel i Przemysł w Polsce

[illegible]

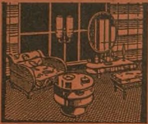
Nachrichtenblatt des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25. Fernruf Nr. 77-11

14. Jahrgang | Poznań, dnia 15 maja 1939 — Posen, den 15. Mai 1939 | Nr. 5

Stell dich in Reih und Glied,
Das Ganze zu verstärken,
Mag auch, wer's Ganze sieht,
Dich darin nicht bemerken.
Das Ganze wirkt und du bist drin
mit deinen Werken. *Friedrich Rückert.*

Nicht viel will es sagen, deutsch zu sein
In des Volkes Glück und Sonnenschein;
In Wettersturm erst und Gefahr
Wird echtes Deutschtum offenbar.
Aurelius Polzer.

Inhalt: Nr. 5



Möbel

Polstermöbel
Einzelmöbel
Stilmöbel

E. u. F. HILLERT
Werkstätten für Tischlerei u. Polsterei
Poznań, ul. Stroma 23 — Tel. 72-23
(Nähe des Autobus-Bahnhofs).

Ausstattungen in allen Preislagen

H. FOERSTER

DIPLOM-OPTIKER
Poznań, Fr. Ratajczaka 35
Telefon 2428.



Augenglaser fachgemäß zugepaßt, in moderner Ausführung!
Feldstecher, Barometer,
Thermometer, Regenmesser,
Stalldünger - Thermometer,
Getreidewaagen

Reparaturen schnellstens! nach amtlicher Vorschrift.



Gut sitzende Masskleidung
fertigt preiswert an

Willi Keitel,

Schneidermeister
Poznań, Fr. Ratajczaka 20, W. 5.

Tischler-Bedarfsartikel

Werkzeuge, Möbelschlösser und -beschlage

Poznańska Centrala Okuć
Stefan Przewoźny, Poznań, W. Garbary 39.

Gute Möbel

bereiten ein Leben lang Freude, wenn man sie beim Fachmann bestellt. Darum geht man vertrauensvoll zu

Willy Bethke, *Tischlermeister*
Poznań, Strumykowa 20, Tel. 7176
Wohnung: Wierzbięcice 14, Tel. 8246

Spezial - Küchenmöbel

in solider und preiswerter Ausführung
Reformküchen stets auf Lager.
J. Koniecki — Poznań
Piaskowa 3 — Gegr. 1899.

Möbel

jeder Art in reichhaltiger Auswahl, schöner Modelle solider Ausführung billigst bei
A. Sosinski
Poznań, Wożna 10, Tel. 53 66.
Lager Wielkie Garbary 11.

Für die beginnende Saison empfiehlt:

Original „Anker" Wetzsteine
Naturwetzsteine „Kosmar"
Norwegische „Silberwetzsteine
Echte Bregenzer schwarz-blaue Wetzsteine
Unterammergauer Marmorwetzsteine
Silicium - Korund - Wetzsteine „Herz".

Generalvertreter der
Vereinigten Werke
Bender & Mayer
Worms a/Rhein.

E. SCHULZ
Eisenwarengrosshandlung
Wolsztyn Wlkp.
Tel. 34.

Baumaterialien

jeder Art
empfiehlt

Gustav Glaetzner
Poznań 3 — Jasna 19
Telefon 65-80.

R. ZIPSER

Materiały opałowe
Poznań
Gen. Kosińskiego 26.
Telefon 78 27.
P. K. O. Poznań 201 723.

Oberschlesische:
Steinkohle
Briketts
Huttenkoks
Brennholz

KREDITVEREIN

Spółdzielnia z ograniczoną odpowiedzialnością

Fernspr. 37-85 **POZNAŃ** Pl. Wolności 9.

Annahme von Sparkonten
Ankauf von Wechseln
Verkehr in laufender Rechnung
— Scheckkonten —
Verwaltung von Wertpapieren
Einzug von Dokumenten

Die Bank der Handwerker und Gewerbetreibenden.

Handel und Gewerbe in Polen

Handel i Przemysł w Polsce

Erscheint jeden Monat einmal.
Bezugs-Preis:
1.00 zł monatlich, für das Ausland
2.00 Rm. vierteljahrlich.

Anzeigen - Annahme zu Originalpreisen bis zum 10. jeden Monats durch die Anzeigenvermittlung KOSMOS, Sp. z o. o., Poznań, Aleja Marszalka Pilsudskiego 25
— — Fernruf 6105, 6275 — —
— Annahme der Anzeigen vorbehalten. —

Nachrichtenblatt des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25. Fernruf Nr. 77-11

14. Jahrgang | Poznań, dnia 15 maja 1939 — Posen, den 15. Mai 1939 | Nr. 5

Die kaufmännische Mentalität

Das Charakterbild des Kaufmanns: Initiative, Abenteuerlust, Korrektheit und Weltoffenheit

Von Dr. Friedrich von Poll, Berlin.

Gerade in der deutschen Volksgruppe Westpolens macht sich der Mangel an geeignetem kaufmannischen Nachwuchs bemerkbar. In der stark landlichen Orientierung und Zusammensetzung der Volksgruppe mag dieses zumeist begründet liegen: Einerseits fehlt es an geeigneten Lehrbetrieben in den Stadten Posens und Pommerellens, andererseits ist der ländliche Nachwuchszustrom zur Stadt traditionsmässig ungeeignet. Der Wille dieses Nachwuchses zur risikoarmen Angestelltenstellung im Genossenschafts- und Bankwesen gibt berechtigten Anlass zur Sorge für unseren kommenden Kaufmannsstand: schon heute lassen sich Lücken nicht schliessen, geeignete Vertreterposten nicht besetzen. So möge dieser Artikel aus Verhaltnissen im Reich auch bei unseren Kaufleuten, besonders auch den Angestellten, Aufmerksamkeit finden.

Die Schriftleitung.

Der Handel und die kaufmannische Leistung in der Volkswirtschaft werden gegenwartig wieder viel erörtert. Es ist aber nicht Zweck dieser Darstellung, Stellung und Aufgabe des Handels im Leben eines Volkes zu schildern. Auch über Ziele und Wege der kaufmannischen Berufsausbildung herrscht im allgemeinen Klarheit. Von den Grundsätzen einer richtigen Nachwuchsauslese für den Kaufmannsberuf kann man das aber kaum sagen. In den meisten Berufen stehen wir ja nach einem Zeitalter freier, im Grunde regelloser und weitgehend dem Zufall ausgesetzter Berufswahl vor der ernsten Frage: Wie werden am besten die Erfordernisse eines regulierten Berufszugangs mit den menschlichen Neigungen und Fahigkeiten in Einklang gebracht? Für die kaufmannische Nachwuchsauslese lautet die Frage: *Welche Art junger Menschen brauchen wir, wenn sie gute Kaufleute werden sollen?*

Zunachst müssen wir dann freilich eine Vorstellung darüber haben, was denn der Kaufmann eigentlich für ein Mensch ist oder was für ein Menschentyp er sein soll. Hier stosst man aber schon auf die vielfältigsten Ansichten. Sie zeigen immer wieder, dass beim Kaufmann die üblichen, nach dem ausseren Tatigkeitsfeld oder nach Begriffen des erlernbaren Wissens abgeleiteten Wesens- und Leistungsmerkmale meist versagen. Das Charakterbild des Kaufmanns schwankt nicht nur in der Geschichte, sondern es schwankt auch immer innerhalb jeder wirtschaftlichen oder kulturellen Epoche. Zu allen Zeiten hörte und hört man das Schlechteste und das Beste über den Kaufmann. Bald ist er das Beispiel der grossen, die Wirtschaft lenkenden Personlichkeit, bald wieder der üble, am Ablauf des nationalen Schaffens parasitar sich bereichernde Geschaftemacher. Man sieht also: die Debatte um den Kaufmann ging immer um seine Personlichkeit. Sein Beruf kann ihn in *jede* Ebene des wirtschaftlichen oder nationalen Geschehens führen. *Er muss überall seinen Mann stehen können.* Die kaufmannische Tatigkeit und Leistung ist daher auch nicht vorwiegend nach einem genau umrissenen Fachwissen bewertbar, das den Lebenslauf auf eine bestimmte Linie festlegt. Für den guten Kaufmann und seine Berufsleistung sind vielmehr bestimmte Charakterwerte und Eigenschaften entscheidend, die er „so oder so", zum Guten oder zum Schlechten, verwerten kann.

Was also muss der Kaufmann sein und können? Die alteste Antwort scheint uns hier immer noch die klarste: *Der Kaufmann muss wagen und wagen können* — weder darf er das Wagen für das Wagen noch das Wagen für das Wagen hingeben. Man hat den Kaufmann — Clausewitz selber tat es — mit dem Strategen verglichen. Und wirklich muss er den schnellen Blick für plötzlich auftauchende Gegebenheiten mit dem Sinn für klare Plane verbinden; er muss schnell seine Mittel für ein bestimmtes Ziel organisieren können — alles Eigenschaften, die zum Strategen gehören. Würde man aber den Strategen etwa mit dem vom Schreibtisch aus organisierenden Generalstabler verwechseln, so ware der Vergleich mit dem Kaufmann schon schief geworden. Denn der Kaufmann hat es meist weniger mit Planen und „Entwürfen zur Lenkung der Ware" zu tun als vor allem mit dem Menschen und immer wieder mit ihm. Wir sind bei einem wichtigen Kennzeichen des Kaufmanns angelangt: *Wer keine Neigung zum Umgang mit Menschen, zur Gewinnung von Menschen für ein bestimmtes Ziel besitzt, wird selten seinen Weg als Kaufmann machen.* Insofern unterscheidet er sich wesentlich z. B. von dem in der Sache, in einer Konstruktion, in einer Forschung verhafteten Techniker oder Wissenschaftler; er begegnet sich mit dem Politiker, weil beider entscheidendes Handwerkszeug die Kunst der Psychologie ist. Und deshalb traf das Wort einer Tageszeitung aus einem besonderen handelspolitischen Anlass ins Schwarze: „Der Kaufmann ist als Typ politischer als der Fabrikant."

Die kaufmännische Initiative

Dass die Kunst der Menschenbehandlung mit dem rechten Abwagen der sachlichen und persönlichen Möglichkeiten verbunden ist, braucht kaum erlautert zu werden. Wir wissen im übrigen, dass Psychologie auch eine gefährliche Kunst werden kann — gefährlich für den Psychologen selbst, für den Kaufmann, den Politiker, den Rechtsanwalt oder den Arzt. Für den Kaufmann bleibt entscheidend, dass er über allem

Wagen und Wagen selbst kein Schaukler ohne Ziel wird, dass er sich in vollem Umfang die Gewalt und Stosskraft des Wagens bewahrt — wie auch jeder Politiker, der kein Schaukelpolitiker werden will.

Als vor kurzem Staatssekretär Brinkmann die Privatinitiative an die Front der nationalen Wirtschaft rief, hat er damit die reizvolle Aufforderung an den Unternehmer verbunden, er müsse gefährlich leben können. Das ist ein Wort für den jungen Kaufmann, für den man hinzufügen könnte: „Lebe gefährlich, aber wisse, dass du die Gefahr selbst tragen musst!" Denn es gehört zum Wesen des Kaufmanns — der noch was werden und nicht Erhaltenes nur bewahren will —, dass er ein ständiger Angreifer, Draufgänger und schliesslich ein Alleinkämpfer ist. Der schnelle Entschluss, das Gefühl für das Mögliche, das wagemutige Zupacken bleibt im kaufmännischen Leben überall entscheidender als alle Hilfsmittel einer umfassenden Organisation, eines grossen Apparats von Rück- und Nebenversicherungen. Dabei ist es zu guter Letzt gleichgültig, ob dieser Kaufmann für seine Ware und Leistung inmitten eines fremden Landes, unter fremden Menschen sich Anerkennung verschaffen muss oder ob er sich neue Absatz- und Arbeitsgebiete im unablässigen Kampf um die Gewinnung seiner eigenen Volksgenossen erobert. Zum Unterschied vom technisch abgestellten Betrieb, von allen Verwaltungsapparaten steht und fällt die kaufmännische Arbeit mit der schnellen, praktischen Entscheidung.

Wir müssen hier einem naheliegenden Einwand begegnen: Man könnte sagen, dass wir das Bild eines Kaufmanns aus vergangenen Entdeckerzeiten zeichnen, nicht aber seiner heutigen Arbeit, die weder im Inland noch im Ausland um Organisation, um Zusammenarbeit, um Behörden, Formulare und Genehmigungen herumkommt. Wir wollen aber nicht gegenwärtige Schwierigkeiten oder Sonderheiten in den Handelsbetrieben schildern, sondern die Anlagen junger Menschen andeuten, die Kaufleute werden und sich als Kaufleute durchsetzen wollen. Uebrigens ist es eine verbreitete Fehlmeinung, als sei zu allen Zeiten der Kaufmann frei von bürokratischen Hemmungen gewesen. Ein Blick auf Zoll- und Verkehrsschranken früherer Jahrhunderte lehrt das Gegenteil! Nur eine verhältnismässig kurze Spanne der „Als-Ob-Politik eines freien Wirtschaftsverkehrs" zwischen den Völkern hat zu der Auffassung verführt, als sei es normal, dass der Kaufmann nur ohne staatliche oder zwischenstaatliche Hemmungen und Schranken arbeiten könne. Selbstverständlich ist es schwer für den Kaufmann, sich im Gestrüpp von Vorschriften und Hemmnissen zurechtzufinden, die ohne Frage dem Wesen seiner Arbeit fremd sind. Aber ebenso klar ist das andere: dass Menschen, die das schnelle Zupacken, das selbstsichere Wagen verlernen, die schwankend, unsicher und furchtsam werden, gerade heute weniger Erfolg haben werden als der vollblütige Typ der optimistischen Kaufmannspersönlichkeit.

Es mag ferner schwer scheinen, als hätten wir im Kaufmann das Bild des Einzelgängers, des in der sozialen oder nationalen Gemeinschaft nicht verwurzelten „Condottieri" entworfen. Aber in der deutschen Volksgemeinschaft kann es heute kaum Menschen geben, die sich durch berufliche Eigenschaften in den absoluten Gesetzen der Bindung und des Dienstes an der Gemeinschaft beeinflussen lassen. Was wir hier sagten, berührt nicht diese letzten Bindungen und darf sie nicht berühren. Der Kaufmann ist im Nationalen und Volksgemeinschaftlichen genau so verwurzelt wie jede echte und runde Persönlichkeit. Denn wir können uns heute keine lebendige Persönlichkeit vorstellen, die die Wurzel ihrer Entwicklung nicht in den Beziehungen zu den Volksgenossen und zu ihrer Nation sieht; wir empfinden die ausschliessliche Hingabe jeder Lebensregung, aller Interessen etwa an ein exklusives Forschungswerk vielleicht als heroisch, nicht aber als wesentliches Kennzeichen einer vollen Persönlichkeit. Jede Persönlichkeit wurzelt in der Gemeinschaft und lebt aus ihr.

Die Lust zum Abenteuer

Gehört zum jungen Kaufmann die Freude am Alleinkampf, so müssen wir fragen, ob in der heutigen Jugenderziehung, — und zwar in der vorberuflichen — diese Eigenschaft genügend gepflegt wird. Wahrscheinlich werden wir die Frage nicht allgemeingültig beantworten können. Eines aber hörten wir oft von den Kaufleuten: dass heute der junge Mensch zu einer selbstverständlichen Einordnung in die Gemeinschaft, zur Leistung auch des kleinsten Dienstes für eine grössere Sache, zum freien, sicheren und doch selbstbescheidenen Auftreten mit Erfolg erzogen wird; in dieser Hinsicht habe sich der Nachwuchs gegenüber früher wesentlich verbessert.

Uns scheint es aber darüber hinaus für jede Erziehung besonders wichtig, in Spiel und Leben der Jungen die alte Soldatenregel ständig zu üben: Lieber falsch als gar nicht handeln und auf Befehle warten. Wer den Jungen lehrt, danach zu handeln, entwickelt seine Freude an der Alleinverantwortung, spricht in ihm den künftigen Soldaten, Politiker, Erfinder, spricht alle wagemutigen Typen an, also auch den künftigen Kaufmann.

Wir wollen aber noch für die Entfaltung einer wichtigen, damit verwandten Eigenschaft sprechen: für den Reiz des jungen Menschen am Unbekannten, die Neigung zur Weite, ja die Lust zum Abenteuer. Wir wissen, dass dem entgegengehalten wird, diese Eigenschaften widersprächen dem urdeutschen Trieb zur Tiefe, zum Gründlichen, zur Beschränkung in allem Aeusserlichen. Aber aus der Lust zum Abenteuer wird später die Freude an der Eroberung des Unbekannten; sie kann sich je nach der Anlage des Menschen in die Tiefe oder in die Weite entwickeln, und in beiden Ebenen haben deutsche Menschen gleichermassen Grosses erreicht. — Es schien uns bedeutsam, dass vor kurzem ein Reichssieger aus einem kaufmännischen Betrieb in Hamburg bekannte, er habe diesen Beruf ergriffen, weil ihn Bücher über grosse Kaufleute beeindruckten, die in fernen Ländern mit fremden Menschen arbeiteten und mit Erfolg und Ansehen in die Heimat zurückkehrten, und weil er in Hamburg solche Kaufleute, braungebrannt und mit den Zeichen ferner und merkwürdiger Erlebnisse im Auge, heimkommen sah. Wen solche Erscheinungen berühren, wer Freude daran empfindet, fremde Menschen zur Zusammenarbeit mit sich zu bringen, sie für seine Aufgabe zu erobern — der hat das Zeug zum Kaufmann.

Strenge der Ausbildung

Weil immer der Draufgänger, der Angreifer gern unter die Kaufleute ging, kamen in seinem Gefolge auch von jeher die Aasgeier, die Schleicher und Kriecher mit. Und da Angriffslust und Leichtsinn nur zu oft miteinander gehen, glaubt mancher junge Kaufmann, mit einem grossen Coup statt mit harter Arbeit seinen Weg machen zu können. Darum liegt wohl eine alte, praktische Weisheit in der bekannten Nüchternheit und Strenge der Kaufmannsausbildung: nirgendwo wird mehr auf korrekte Kleinarbeit, auf die „Kalligraphie im grossen und kleinen", geachtet als in einer guten kaufmännischen Lehre. In der Pedanterie des erfahrenen alten Prokuristen liegt ein wichtiges Korrektiv dafür, dass die guten, die mutigen Eigenschaften junger Kaufleute nicht auf Abwege geraten, dass sie von früh auf durch schärfste Disziplin und Ordnung im kleinen und grossen in Zucht genommen werden.

Freilich muss man sich fragen, ob heute Draufgängertum und Angriffslust die entscheidenden Kennzeichen unseres kaufmännischen Nachwuchses sind, ob nicht andererseits ihm viel innere und äussere Haltung gelehrt werden müsste! Nach der Beantwortung dieser Frage muss es sich richten, ob das Schwergewicht der kaufmännischen Lehre auf die Uebung von Disziplin und kaufmännischer Ordnung zu legen ist oder auf die Entfaltung des unternehmerischen Wagemuts, der Freude am Kämpfen und an der Alleinverantwortung im Kampf.

Kaufmann mitten im Dorf

Ein Zwiegesprach von Dr. Bruno Brell

Personen:
1. Peter, ein junger Volksgenosse,
2. Hannelore, seine Braut.

H.: Ach, Peter! Fabelhaft! Ist das eine prachtige Landschaft!

P.: Ja, siehst du! . . . Und dieses Dorf hier unten, wie gefallt dir das?

H.: Schon! Das liegt so traulich, die Hauser eingebettet in die grünen Massen der Obstbaume, der Linden und Kastanien.

P.: Und nun sieh mal das Dach mit den zwei Schornsteinen, da — vor der Kirche . . .

H.: Ach, Peter . . . ich ahne . . . Ist das euer Haus?

P.: Erraten, Mädchen! Unter diesem Dache wurde ich geboren! Und nun komm!

H.: Ach, Peter, nicht doch! Warte noch! Du musst mir manches nochmal erzahlen, jetzt, wo ich dein Dorf und euer Haus vor mir sehe . . . Eins verstehe ich nicht . . .

P.: Was denn? Was verstehst du nicht?

H.: Ja, so schon dein Dörfchen ist, wie es hier liegt, grünumbuscht, vor der weiten, sonnigen Landschaft, so klein ist es auch.

P. (etwas vorwurfsvoll): Klein? Ja. Das ist hoffentlich kein Fehler in deinen schönen Augen!

H.: Nicht gekrankt sein! Nein, aber meine Hochachtung vor deinem Vater steigt. Wenn er Kaufmann ist, hier, in diesem entzückenden, aber . . . verzeih' schon! . . . kleinen Dörfchen, wie hat er nur dem Studium und alles das bezahlen können?!

P.: Was weisst du, was wisst ihr alle von so einem Laden auf dem Lande, von so einem Kaufmann mitten im Dorf! Millionar ist er natürlich nicht, mein lieber Alter. Aber zum Sattessen hat es noch immer gelangt, für die beiden Alten und auch für mich und meine Geschwister.

H.: Und da liegt euer Geschaft.

P.: Ja. Es ist nicht gross; es hat nur ein einziges Schaufenster.

H.: Das hast du oft dekoriert, sagtest du.

P.: In den Ferien immer. Das hat manchmal einen Kampf gekostet mit Vater.

H.: Wieso?

P.: Vater hat wohl Blick fur alles Neue und geht gern mit der Zeit. Aber in der Schaufensterdekoration hielt er am Gewohnten fest, und . . . das war nicht immer schon.

H.: Und da kam der moderne Herr Sohn . . .

P.: Nein! Gar nicht „modern" — wenigstens nicht in Gansefüsschen. Aber schon recht früh ging mir der Blick dafür auf, dass es falsch ist, einfach ein paar verstaubte Atrappen ins Fenster zu stellen, ein paar Plakate in den Hintergrund, die in Farbe, Schrift und Bild nicht zueinander passen. Bei Vater war es nie so schlimm, versteh' nur! Aber du kannst oft auf dem Lande beobachten, dass die Kaufleute ihre Schaufenster vernachlassigen.

H.: Die Kunden kommen ja doch, mussen ja kommen.

P.: Ja, mit dem Kleinkram! Wenn aber das Geschaft nicht auf der Höhe ist, ungepflegt und staubig wirkt, dann kaufen sie lieber in der Stadt ein. Auf ausserste Sauberkeit — auch im Schaufenster — hat Vater immer gehalten. Aber dass er das Fenster oft ändern muss und seinen Leuten im Dorf neue Waren mit der gleichen Hingebung und Liebe im Fenster zeigen muss, wie es in der Stadt geschieht, dazu hat er sich erst in letzter Zeit durchgerungen.

H.: Du mit deiner künstlerischen Begabung hast sicher schöne Fenster gemacht.

P.: Man braucht dazu nicht Kunstler zu sein. Jeder Kaufmann kann das, wenn er nur will und Liebe zur Sache hat. Ein paar Quadratmeter Dekorationspapier, ein Staublappen, und dann ist die hubsch gepackte Ware bald angeordnet. Dazu gehört nur etwas Zeit, und die nehmen sich leider nicht alle Kaufleute auf dem Lande. — Aber mein lieber Alter Herr, der hat es eingesehen, dass ein Schaufenster im Dorf eine doppelte Bedeutung hat.

H.: Doppelte Bedeutung? Als Werbemittel, nicht wahr? Und weiter?

P.: Als Ausdruck dörflicher Kultur! Wenn sich jetzt die Bestrebungen, die sich als „Schönheit der Arbeit" in den meisten deutschen Betrieben durchgesetzt haben, auch auf „das schöne Dorf" erstrecken, dann wird da der Kaufmann auf dem Lande viel mithelfen können und — müssen!

H.: Weisst du, Peter, auch in meiner Heimat habe ich mich oft gewundert, wie unsere schönen Dörfer zuweilen durch hässliche Kaufladen verschandelt werden.

P.: Dann wirst du nachher angenehm überrascht sein, wenn du unsern Laden siehst. Die hässlichen Emailleschilder, mit denen früher die ganze Ladenfront bepflastert war, hat Vater abreissen lassen und seinem Geschaft ein Gesicht gegeben, das sich sehen lassen kann. Oben, über Fenster und Tur, die Firma in klarer, schöner Schrift. Der Hausanstrich ist auf der Geschaftsseite heller abgesetzt, aber doch passend zu der Farbe des ganzen Hauses. Dann hat er das Schaufenster grösser machen lassen, fast bis zur Erde.

H.: Und das ist immer schon dekoriert.

P.: Ja. Und nun sind die ganzen Schilder und die ublichen Hinweise „Kaffee, Tee, Kakao" usw. überflüssig. Jeder, auch wer im Auto über den Dorfplatz fahrt, sieht sofort, wo der Kaufmann ist.

H.: Es ist ja eigentlich ganz klar, dass die Reklameschilder der grossen Fabriken für Markenartikel im Dorf nichts zu suchen haben. Die Schilder wurden grell und auffallig gemacht, damit sie in der Stadt, in dem Getriebe der Geschaftsstrassen auffallen sollen.

P.: Und deshalb passen sie nicht in das ruhige, stille Dorf. Da wirken sie fremd und hasslich. — Uebrigens, bist du fertig? Können wir gehen?

H.: Gleich, Peter. — Vielleicht ware es doch besser gewesen, vorher zu schreiben und deine Eltern vorzubereiten, dass wir heute kommen.

P.: Ach, lass mir doch die Freude!

H.: Ich bin so aufgeregt . . .

P.: Das gibt sich. Wenn wir nachher bei Mutter sitzen und essen und trinken, dann hast du den grossen Augenblick überstanden und (scherzhaft pathetisch) den Fuss über die Schwelle deines zweiten Elternhauses gesetzt.

H.: Ja, Peter, nur noch zwei Minuten, dann gehen wir.

P.: Die Schwelle . . . Weisst du, als Vater die ganze Fassade unseres Ladens neu machen liess — es ist noch gar nicht so lange her —, da liess er eins unangetastet, und daran durften die Handwerker nicht rühren: die Schwelle zum Geschaft — oder besser, die Steinstufe unten an der Ladentür.

H.: Warum?

P.: Unser Geschaft stammt schon vom Grossvater, und in den vielen Jahren ist der Stein abgetreten; wo früher eine scharfe Kante gewesen ist, da haben die Füsse der Kunden ihn rund gewetzt. Und jeder Kunde brachte ein Stückchen Geschaftserfolg, ein paar Pfennige, ein paar Groschen, ein paar Mark . . .

H.: Und nun ist die Steinstufe fur deinen Vater die Schwelle des Glücks, ja?

P.: Ja, und nicht nur des geschaftlichen Glücks. Mutter stammt aus der Stadt. Als junges Mädchen war sie hier zu Besuch bei Pfarrers, kam in den Laden, wollte etwas kaufen und —

H.: . . . so trat sein Glück über die Schwelle . . .

P.: So lernten sie sich kennen. Und nun mochte ich, du sollst nachher ein paar Schritte vorgehen und zu Vater als Kundin in den Laden treten, eine Kleinigkeit kaufen . . .

H.: Ach, herrlich! Du, Peter, das ist ja . . . Das ist schon! Das mache ich! . . . Was soll ich kaufen? Warte mal . . .

P.: Was du kaufen sollst? Suche dir in aller Ruhe etwas aus! Es ist genug da, du wirst staunen.

H.: Gewiss! Kolonialwaren: Kaffee, Zucker, Tee, Kakao. Das sagtest du ja schon.

P.: Aber auch Schokolade und Konfitüren, und Seife, Parfüm und alles, was eine junge Dame zur Schönheitspflege braucht.

H.: Wie? Das habt ihr alles? Im Dorf?

P.: Mehr als das! Tabakwaren: Zigarren, Zigaretten, Rauch- und Kautabak. Wenn du den mal probieren willst . . .

H.: Pfui, Peter!

P.: Weine und Spirituosen, vom einfachsten Weissen bis zum feinsten Markenlikör.

H.: Das ist ja zu verstehen. Denn mit dem Geschaft ist doch Gastwirtschaft verbunden, wie fast überall auf dem Lande.

P.: Es kommen noch Eisenwaren dazu: Spaten, Harken, Forken, Schlosser, Scharniere, Nagel; und weiter Haushaltswaren: Teller, Töpfe, Tassen, Schüsseln, alle möglichen Burstenwaren, Pinsel usw., Lederwaren, Peitschen.

H.: Hor' auf! Das ist ja kaum zu glauben!

P.: Endlich Kohlen, Briketts und Brennholz.

H.: Nun weiss ich erst recht nicht, was ich kaufen soll.

P.: Kaufe eine Ansichtskarte mit diesem Ausblick, den wir hier vor uns haben. Denn Papier- und Schreibwaren, Tinte, Bleistifte und Ansichtskarten findest du auch.

H.: Das ist ja ganz anders als ein Geschaft in der Stadt.

P.: Ja, das ist es! Und das setzt voraus, dass der Inhaber alle Waren kennt, um sie für den richtigen Zweck verkaufen und seine Kundschaft beraten zu können.

H.: Nudeln und Haferflocken, Nagel und Briefpapier, Likör und Sensen. Das gibt ja eine ganze Menge Warenkenntnis, die nötig ist.

P.: Einmal hatte einer von Vaters Lehrlingen einer Siedlerfrau ein Türschloss verkauft, hatte aber nicht gefragt, nach welcher Seite die Tur aufgeht. Er wusste noch nicht, dass es rechtsseitige und linksseitige Schlosser gibt.

H.: Was für Schlosser? Rechts? Links?

P.: Aber Hannekind, das ist doch klar! Wenn das Schloss an der rechten Seite der Tür sitzt, muss es doch anders konstruiert sein — denke nur an den Türdrücker! — als wenn es links sitzt.

H.: Stimmt. Aber das hatte die Siedlerfrau doch sagen müssen.

P.: Die hatte wahrscheinlich auch keine Ahnung. Und deshalb muss der Kaufmann Fachmann genug sein, dass er die Schwierigkeit kennt und eben das Richtige verkauft. Sonst gibt es Aerger und Umtausch; zunachst aber für den Kunden ein paar Kilometer Weg, um umtauschen zu können. Stelle dir den Krach vor, als der Siedler am nächsten Tage das Schloss umtauschen kam.

H.: Man muss staunen, was dazu gehört, Kaufmann auf dem Lande zu sein. Wer nichts davon versteht, denkt, es ware der einfachste Beruf von der Welt, dem Kunden über den Ladentisch zu geben, was er eben verlangt.

P.: Und dann kommt die weitere Schwierigkeit der Auswahl dazu. Die vielen Warengattungen in solch einem Dorfladen erfordern an sich schon eine ganz runde Summe an Kapital, um sich genug Ware hinlegen zu können.

H.: Das kann ich mir denken.

P.: Ja, und was heisst „genug"? Auswahl soll sein. Besonders wenn im Juni/Juli die Sommergaste aus der Grossstadt kommen. Die möchten im liebsten hier dieselbe Auswahl haben wie im Fachgeschäft in der Stadt.

H.: Das geht natürlich nicht.

P.: Nein. Aber mache ihnen das klar! Und schliesslich darf die Auswahl auch nicht zu beschrankt sein. Denn sonst gehen selbst die ortseingesessenen Kunden zur Konkurrenz in der Stadt über und lassen sich von einem Versandgeschaft schicken, was sie brauchen.

H.: Also: grosse Auswahl, auch beim Kaufmann auf dem Dorf!

P.: Und deckt er sich zu stark ein, dann bleiben die Sachen liegen; denn der Abnehmerkreis ist doch immer nur verhaltnismassig klein. Werden die Waren aber alt, besonders Lebensmittel, Schokolade usw., dann ist es noch schlimmer!

H.: Nicht zu wenig, nicht zu viel! Eine feine Kunst!

P.: Du verstehst, dass nur ein erfahrener, kluger Kaufmann da durchfindet. Sollst mal meinen Vater sehen. Der hat das heraus! Der versteht sein Geschaft!

H.: Wer wie dein Vater die jahrelange Erfahrung hat, weiss, wieviel er bestellen und absetzen kann.

P.: Wieviel und Was! Was er kauft, wenn Neues angeboten wird. Das zu wissen, ist auch eine Kunst. Als er von der Messe zurückkam, da ging sofort die Beratung mit der Mutter los. In vielen Dingen des ländlichen Haushalts kann sie ihm wundervoll raten.

H.: Und dann spricht er mit ihr durch, was er gesehen hat?

P.: Alles. Meistens fährt sie mit zur Messe. Und was sie da aussuchen, und auch sonst von den Vertretern bestellen, das sind nachher die Dinge, die das Dorf und seine Umgebung zu kaufen bekommt.

H.: Und die Eltern wissen, was die Leute haben wollen.

P.: Mehr, Hannelore! Auch was die Leute haben sollen! Merkst du den Unterschied? Was der Kaufmann im Dorf aussucht, ist fur seine Kunden entscheidend, viel mehr als in der Stadt. Er hat es viel mehr in der Hand, sie zur gediegenen Ware hinzuwenden, zu erziehen, wenn ich so sagen darf, oder dem Schund verfallen zu lassen.

H.: Eine schöne Kulturleistung. Aber immer im Rahmen des Möglichen, nicht wahr?

P.: Selbstverstandlich! — Und wie schon ist es, wenn der Kaufmann durch jahrelange, treue Arbeit das Vertrauen seiner Kunden gewonnen hat. Sie kennen ihn alle. Vater ist hier im Dorf aufgewachsen. Wenn er nun Neues bringt, einen andern Werkstoff als den gewohnten, neue Nahrungsmittel, z. B. bisher unbekannte Fischkonserven, dann geht das Fragen los, und das Erklären nimmt kein Ende.

H.: „Was der Bauer nicht kennt . . .", wie heisst doch das Sprichwort?

P.: „Wat de Buer nich kennt, dat frett het nich." Aber das stimmt nicht. Wenn der Kaufmann ihn richtig berat, greift er schon zu. Er muss nur das Vertrauen haben, dass der Kaufmann ihn gut versorgt.

H.: Und eure Landsleute haben es?!

P.: Vater hat sie auch in anderer Hinsicht oft gut beraten. Manche von ihren Erzeugnissen bringen sie ihm; das meiste geht natürlich nach der Stadt. Wie oft hat er ihnen da guten Rat gegeben in bezug auf das Obst, die Butter und die Eier. Er hat ihnen klargemacht, was Veredelung und Sortierung bedeuten, wie dadurch die Ware begehrter, ansehnlicher und schliesslich wertvoller wird.

H.: Das hat dann sicher lange Debatten gegeben im Laden und in der Gaststube, nicht? Aber er kennt ja alle, ganz anders als in der Stadt.

P.: Es ist schon, wenn der Kaufmann jeden Kunden kennt, gewiss. Aber es steckt auch eine gewisse Gefahr darin.

H.: Gefahr? Wieso?

P.: Wenn der Landkaufmann nicht sehr auf sich selbst aufpasst, dann lasst er sich leicht gehen. Im Gesprachston, in seinem ganzen Verhalten, manchmal in seinem Aeussern stellt er sich auf seine landlichen Kunden ein, wird ein bisschen salopp, und . . . niemand nimmt ihm das übel, im Gegenteil: die Landleute wollen ihn gar nicht so tip-top, wie der Stadtkaufmann sein muss.

H.: Und die Gefahr? Von mir aus kann dein Alter Herr ruhig eine Joppe tragen und ohne Schlips gehen. Ich sehe da keine Gefahr.

P.: Aber die Sommergaste! Wenn die aus der Grossstadt auf das Land und an die See kommen, dann sind sie entsetzt, wenn der Landkaufmann seine urgemutliche Art auch ihnen gegenüber walten lässt. Wenn er sich ruhig mit anderen Leuten weiter unterhalt, wahrend die Gnädige aus der Stadt darauf wartet, von ihm bedient zu werden.

H. (lacht): Und dann wird sie bose!

P.: Ja! Und mit Recht. Auch der Kaufmann mitten im Dorf muss die geschickten Methoden in der Behandlung fremder Menschen beherrschen, wenn er auch spielend mit den ihm bekannten Dorfeinwohnern fertig wird! Er mag mit seinen Bauern auf du und du stehen, aber Fremden gegenüber muss er immer die Haltung wahren.

H.: Ist das so schlimm?

P.: Ja, Hannelore! Die Grenzen zwischen Land und Stadt verschwimmen und verschwinden mehr und mehr. Was meinst du, wieviel Autos in der Reisezeit vor unserm Laden halten. Es werden immer mehr.

H.: Habt ihr viele Lehrlinge?

P.: Immer nur einen, und den bildet Vater selber aus. Und seine Stifte, die können was!

H.: Warenkenntnisse, nicht wahr?

P.: Und manches mehr ist nötig: die Gewerbeordnung, das Handelsgesetz, Preisvorschriften, Steuerwesen. Alles das, was der Kaufmann in der Stadt wissen muss, das gilt für den Kaufmann auf dem Lande genau so. Da gibt es viel zu lernen und — keine Berufsschule!

Verkäufer — Kundendienst

Von Dipl.-Hdl. Leder, Solingen.

Arbeitgeber ist nicht der Geschaftsinhaber, sondern in Wirklichkeit die Kundschaft! Seien Sie deshalb jedem Kunden gegenüber so gefallig, freundlich und entgegenkommend wie zu Ihrem Betriebsführer. Die Höhe der Tageslosung, die Ihrem Betriebsführer neben anderen Beurteilungsgrundsatzen sagt, ob Sie tüchtig sind oder nicht, ob sich die Ausgaben für Ihr Gehalt lohnen oder nicht, hangt mit davon ab, wie Sie die Kunden bedienen. Können Sie die Tageslosungen dauernd steigern, wird sich auch Ihr Gehalt verbessern.

Beobachten Sie den Kunden schon beim Eintreten. Wenn Sie einigermassen geschickt sind, erkennen Sie die verschiedenen Eigenarten der Kunden und wissen sofort, wie Sie sich darauf einzustellen haben. Die eine Kundin ist ernst und würdevoll, sie legt sich Zurückhaltung auf, sie will durchaus höflich bedient werden, die andere Kundin betritt das Geschaft mit fröhlichem Gesicht, nickt dem Verkaufer freundlich zu, und man merkt ihrem Verhalten und ihren Worten an, dass sie sich ungeniert gibt, sie will keine kühle Höflichkeit, sondern freundliche, nette Bedienung. Ein dritter Kunde kommt eilig herein, ein junger Mann. Man merkt es seiner Unruhe an, dass er rasch bedient sein will. Sein Gegenteil ist der andere Kunde, etwa ein Bauer oder ein Forster, der langsam, ruhig und gemessen den Laden betritt, sich nicht vordrangt, sondern interessiert die Auslagen betrachtet. Er fragt nach diesem und jenem und lasst sich gerne etwas erklaren. Eine eilige und wortkarge Bedienung würde ihn vor den Kopf stossen.

Chancen (d. h. Aussichten), für Mehrverkauf sind immer gegeben, wenn man bei jedem Verkauf darauf achtet, ob man etwas zuempfehlen kann. Man erzielt keinen zusätzlichen Verkauf, wenn man den Kunden fragt: „Sonst noch etwas?" Mit solchen allgemeinen Fragen legt man den Kunden die verneinende Antwort geradezu in den Mund.

Man muss vielmehr darauf achten, was der Kunde kauft und ihm dazu etwas Passendes zuempfehlen. Dabei ist darauf zu achten, dass der angebotene Gegenstand nicht allzu teuer ist. Je billiger dieser Artikel ist, desto eher entschliesst sich der Kunde zu einem zusatzlichen Einkauf. Kunden, bei denen wir wissen, dass sie nicht auf den Pfennig zu sehen brauchen, legen wir mit der Frage: „Darf ich Ihnen mal was Neues zeigen?" irgend etwas vor, was neu hereingekommen ist.

Dauerkunden zu gewinnen muss eine Ihrer Hauptaufgaben sein. Jeder Dauerkunde ist ein Baustein Ihres Geschaftes. Je mehr zuverlässige Bausteine Ihr Geschaft hat, desto besser steht es da, und damit ist zugleich seine Zukunft gesichert. Dauerkunden sind solche, die ihren gesamten Bedarf dauernd bei uns decken und nicht nur gelegentlich zu uns kommen, wie es z. B. bei der Laufkundschaft der Fall ist. Dauerkunden ans Geschaft zu fesseln, ist sehr schwer, da man sich auf die Treue der Kunden nicht allzu sehr verlassen darf. Eine kleine, vielleicht unbewusste Taktlosigkeit oder ein Aerger, von dem wir nichts erfahren, genügt, um Kunden abspringen zu lassen. Wir müssen also standig bemüht sein, neue Dauerkunden zu gewinnen. Aus diesem Grunde muss jeder neue Kunde, der zu uns kommt, mit besonderer Aufmerksamkeit bedient werden, damit er wieder zu uns kommt und damit Stammkunde wird.

Einpacken will gelernt sein. Ein nettes Packchen zurechtzumachen oder gar einen Geschenkkarton zu verpacken, erfordert eine Technik, die in vielen Geschaften noch besser entwickelt sein sollte. Ebenso wenig wie man etwa zur Reparatur gebrachte Sachen in Zeitungspapier gewickelt zurückgeben darf, sollte man Geschenkartikel nicht lieblos in braunes Papier mit einer gewöhnlichen Kordel verpacken. Man kann von der Art der Warenverpackung Rückschlüsse auf die Sorgfalt eines Geschaftes ziehen. Es gibt soviele Hilfsmittel, eine gekaufte Ware hübsch zu verpacken, wie z. B. farbiges Seidenpapier, Geschenkkartons, farbige Watte, Glaspapier, farbiges Bastband oder Gold- und Silberkordel, Siegelmarken als Aufkleber oder als Anhanger usw.

Fleiss ist eine Pflicht, die jeder Verkaufer, jede Verkäuferin erfüllen kann, auch wenn sie sonst nicht besonders befahigt ist. Es

darf kein untätiges Herumstehen im Laden geben. Wer Arbeit sucht, findet immer etwas zu tun. Da gibt es zu säubern, zu ordnen, umzupacken, auszupacken, wegzuräumen, die Auslage kann irgendwie verändert werden, ein Regal wird nachgesehen usw. Ein Laden, der in jeder Hinsicht gepflegt wird, macht auf die Kunden einen einladenden Eindruck, und er hilft verkaufen, denn in einem blitzblanken, sauberen Geschaft kaufen die Kunden lieber als wenn Unordnung und Unsauberkeit herrschen.

Gleichgültigkeit und Unhöflichkeit sind die haufigsten Untugenden der Verkäufer im Urteil der Kundschaft. Diese beiden Untugenden zeigen sich bereits in unfreundlicher Begrussung der Kunden; ferner darin, dass sich Verkaufer in ihrer augenblicklichen Tatigkeit nicht stören lassen, wenn ein Kunde das Geschaft betritt, im Unterlassen kleiner Aufmerksamkeiten, in Nachlässigkeit beim Vorzeigen von Waren usw. Die gleichen Verkaufer lassen das freundliche Gesicht oder das Lacheln vermissen, das dem Kunden beim Einkauf so wohltuend ist.

Herrenkundschaft — und das ist ein grosser Teil unserer Geschaftsfreunde, liebt es, rasch und ohne viel Rederei bedient zu werden, mit Ausnahme der Handwerkskunden oder solcher, die für berufliche Zwecke etwas kaufen, z. B. in einem Stahlwarengeschaft Ihnen gegenüber sind gründliche Warenkenntnisse eine der ersten Vorbedingungen. Wer beruflich mit Werkzeugen zu tun hat, stellt an diese die höchsten Anforderungen. Solche Kunden kann man durch fachliches Wissen besonders schnell gewinnen.

Interesse heisst Anteilnahme. Ein vorbildlicher Verkäufer muss lebhaftes Interesse für das Geschaft zeigen und von seiner Tatigkeit begeistert sein, begeistert kann nur derjenige sein, der selbst von etwas uberzeugt ist. Wenn man mit Begeisterung verkaufen will, muss man grundliche Kenntnisse von den zu verkaufenden Waren haben, die Ueberzeugung, dass man den Kunden erstklassige Qualitaten vorlegt. Eine wahre, ungekünstelte Begeisterung leuchtet aus den Augen, sie spricht aus den Worten und Gebärden, sie hat mitreissenden Schwung, und ist unwiderstehlich.

Verbands-Nachrichten

Sprechstunden in der Hauptgeschäftsstelle

Poznań, Al. Marsz. Pilsudskiego 25, m. 3 a.
Hauptgeschaftsführer Dr. Thomaschewski tagl. von 9—11 Uhr;
Geschaftsführer Mey taglich von 9—11 Uhr.

Sprechstunden der Bezirksgeschäftsstellen

I. Kolmar:

Geschaftsführer Hahn u. Buchwald, Büro: Chodzież, ul. Raczkowskiego 55. Tel. 101.

Sprechstundenplan:

Budsin: Am 25. Mai 1939 von 18—19 Uhr bei Frl. Hein.
Czarnikau: Voraussichtlich 2 mal wöchentlich, der genaue Termin wird noch bekannt gegeben.
Kolmar: Jeden Donnerstag von 9—11 Uhr im Büro.
Margonin: Am 5. Juni 1939 von 18—19 Uhr bei Henke.
Samotschin: Am 16. Juni 1939 von 18—19 Uhr bei Schramm.

Versammlungen:

Budsin: Am 25. Mai 1939 um 20 Uhr bei Frl. Hein.
Czarnikau: Am 12. Juni 1939 um 20 Uhr bei Just.
Margonin: Am 5. Juni 1939 um 20 Uhr bei Henke.
Rogasen: Jeden Freitag von 10—13 Uhr und Sonnabend von 9—11 Uhr bei Haber.
Samotschin: Am 16. Juni 1939 um 20 Uhr bei G. Schramm.

II. Posen:

Geschaftsführer Wittich. Büro des Verbandes für H. u. G., Aleja Marszalka Pilsudskiego 25. Tel. 7711.

Posen: Jeden Sonnabend in der Hauptgeschaftsstelle von 10 bis 13.30 Uhr.
Duszniki: Am 30. Juni 1939.
Gnesen: Am 19. Juni 1939 von 9—13 Uhr bei Bruckner.
Kiszkowo: Am 19. Juni 1939 ab 14 Uhr bei Prenzlow.
Kłecko: Am 26. Juni 1939 bei Glembocki.
Kurnik: Am 16. Juni 1939.
Kostrzyn: Am 5. Juni 1939.
Nekla: Am 5. Juni 1939.
Swarzędz: Am 5. Juni 1939.

III. Neutomischel:

Geschaftsführer Donner, Büro: Pl. Marsz. Pilsudskiego 26, Tel. 50.

Neutomischel: Taglich von 9—12 Uhr im Buro der Geschäftsstelle. — Die Verbandsmitglieder werden gebeten, die angegebene Sprechstundenzeit einzuhalten, da in Zukunft nur noch dringende Angelegenheiten zu anderen Tageszeiten erledigt werden.
Bentschen: Dienstag, den 13. Juni 1939 von 12—14 Uhr bei Mathes.
Grätz: Mittwoch, den 21. Juni von 12—14 Uhr bei Zweiger.
Kupferhammer: Montag, den 19. Juni von 14—16 Uhr bei Riemer.

IV. Wollstein:

Geschaftsführer Luck. Büro: 5. Stycznia 26.

Wollstein: Taglich von 9—11 Uhr in der Buchstelle.
Rakwitz: Jeden letzten Montag vor dem Ersten.

V. Lissa:

Geschaftsführer Boltz, Leszno, ul. Pilsudskiego 23 I.

Lissa: Ausser dem 1., 5., 7., 12., 15. und 26. Juni taglich in der Geschaftsstelle.
Bojanowo: Am 7. Juni 1939 bei W. Hermann.
Rawitsch: Am 5. Juni 1939 bei der Fa. Scholz.
Storchnest: Am 12. Juni 1939 bei Herrn Mehl.
Schmiegel: Am 1. und 15. Juni 1939 von 12—13 Uhr bei Herrn Melzer.
Poniec: Am 26. Juni 1939 bei Herrn K. Handke.

VI. Krotoschin:

Geschaftsführer H. Seliger, Büro: Rynek 71, Telephon 63.
Krotoschin: Jeden Freitag vorm.
Kobylin: Montag, den 22. Mai 1939.
Dobrzyca: Sonnabend, den 20. Mai 1939, wahrend der Monatsversammlung ab 20 Uhr bei Herrn Richard Goetz.
Jutrosin: Mittwoch, den 31. Mai 1939 bei Herrn Muhlnickel.
Ostrów: Jeden 1. u. 3. Mittwoch bei Herrn Kurzbach, Gimnazjalna 25.
Zduny: Anfang jeden Monats bei Herrn Reimann.

VII. Kempen:

Geschaftsführer: Nowak. Büro: ul. Baranowska 17.
Kempen: Jeden Dienstag und Freitag von 9—11 und 14—15 Uhr im Büro der Buchstelle.
Schildberg: Jeden Donnerstag nach dem 1. und 15. jeden Monats im Büro der Genossenschaft.
Reichtal: Jeden Dienstag nach dem 1. und 15. jeden Monats.

VIII. Birnbaum:

Geschaftsführer: Rausch, Buro: ul. Grunwaldzka 10 b. Vogelgesang.
Birnbaum: Taglich, ausser Sonnabend, von 9—12 Uhr in der Buchstelle.
Zirke: Wird von Birnbaum bekanntgegeben.

An alle Mitglieder

Die Hauptgeschaftsstelle bittet alle Mitglieder und besonders die Obleute, für die Verbandsarbeit folgendes zu beachten:

1) Die **Versammlungstatigkeit** ist, wo es ratsam erscheint, einzuschränken oder auch ganz einzustellen. Die Sommerpause wird dadurch in diesem Jahr etwas eher einsetzen.

2) Jede **Wohnungsanderung** (Fortzug, Abwesenheit usw.) ist unverzüglich der Hauptgeschaftsstelle zu melden, damit alle daraus resultierenden Fragen der Beitragsleistungen und der Belieferung mit der Verbandszeitung sofort geregelt werden können.

3) Anfragen über alle **besonderen Angelegenheiten** sind über die Geschaftsführer oder die Obleute an die Hauptgeschaftsstelle zu richten, damit der laufende Kontakt erhalten bleibt und die notwendigen Beratungen durchgeführt werden können.

In schwierigen Angelegenheiten ist persönlicher Besuch in der Hauptgeschaftsstelle, bei rechtzeitiger **Voranmeldung**, angeraten.

Pachtungs- und Kaufmöglichkeiten

Nähere Auskunft erteilt auf Anfragen unter Angabe des Aktenzeichens die Hauptgeschaftsstelle des Verbandes für Handel und Gewerbe, Poznań, Al. Marszalka Pilsudskiego 25.

Den Anfragen ist Rückporto beizulegen, da sonst keine Antwort erteilt wird.

Angebote:

Papierwarenhandlung in Stadt in Pommerellen zu verpachten. A. 211/39.
Schnitt- und Kurzwarengeschaft in Stadt der Provinz zu verkaufen. A. 209/39.
Eisenwarenhandlung in Stadt der Provinz zu verpachten. A. 207/39.
Tierarzt für Pommerellen gesucht. A. 208/39.
Tischlermeister mit Fachschulbildung als Werkleiter gesucht. A. 202/39.
Stellmacherwerkstatt mit Maschinenbetrieb in Grossstadt krankheitshalber zu verkaufen. A. 189/38.
Sattler- und Tapeziererwerkstatt in Pommerellen zu verpachten. A. 199/39.
Eisen- und Kolonialwarenhandlung, gutgehendes Geschaft, noch ausbaufahig, zu verpachten. A. 208/39.

Schmiedewerkstatt mit Maschinen in Pommerellen zu verpachten A. 210/39.
Fachgeschaft der Fahrrad- und Nähmaschinenbranche in Grossstadt zu verpachten oder zu verkaufen. A. 226/39.
Maler, tüchtiger Fachmann, wird für eine Kleinstadt in der Provinz gesucht. A. 231/39.
Klempnerei in Kleinstadt der Provinz zu verpachten. A. 230/39.
Schnitt- und Kurzwarengeschäft in Kleinstadt zu verpachten. A. 228/39.
Fleischerei in Kleinstadt in Pommerellen zu verpachten A. 221/39.
Backerei in Kreisstadt, einzige deutsche Bäckerei im Orte, zu verpachten. A. 227/39.
Backerei und Laden in Kurort zu verpachten. A. 224/39.
Tüchtiger Schneider, Dachdecker und Ofensetzer für Kleinstadt der Provinz gesucht. A. 215/39.
Gerberei zu verkaufen. A. 223/39.
Eisenwarenhandlung in Kleinstadt in Pommerellen zu verkaufen. A. 232/39
Stellmacher findet Einheiratsmöglichkeit in Werkstatt mit Landwirtschaft. A. 218/39.
Schuhmacher für Kleinstadt ausserhalb der Grenzzone gesucht. A. 229/39.
Schuhmacher findet Einheiratungsmöglichkeit in **Pommerellen**. A. 195/39.
Schlosser, Mechaniker für grössere Stadt in Mittelpolen gesucht. A. 216/39.
Pächter für **Maschinenfabrik** in Pommerellen gesucht. A. 225/39.
Schneider für Mittelpolen gesucht. A. 217/39.
Klempnereimaschinen und Werkzeuge, gut erhalten, preiswert zu verkaufen. A. 233/39.

Nachfragen:

Schmied mit eigenem Werkzeug und etwas Barvermögen sucht Schmiedewerkstatt zu pachten. N. 22/38.

Aus den Ortsgruppen.

Czarnków (Czarnikau):

Die Ortsgruppenversammlung vom 17. April war wegen des Unwetters nur schwach besucht; es waren 26 Mitglieder erschienen. Der Obmann und der Kassenwart berichteten über die Verbandstagung, Beiratssitzung und die Obleutetagung, die am 13. April in Posen stattfanden. Der Schriftführer berichtete über die Beschäftigungslage nach einem Bericht der Berufshilfe. Geschäftsführer Buchwald besprach Steuerangelegenheiten und gab die Zahlungstermine für Mai bekannt. In der allgemeinen Aussprache wurde über die einzurichtenden polnischen Sprachkurse und den Buchführungskursus gesprochen.

Am 4. Mai verstarb unser treues Verbandsmitglied, der **Fleischermeister**

Karl Schendel

im vollendeten 70. Lebensjahre.

Sein Leben war Arbeit und Pflichttreue. Wir werden sein Gedenken stets in Ehren halten!

Ortsgruppe Czarnków.

Kępno (Kempen):

Die Ortsgruppe hielt am 2. Mai ihre diesjährige ordentliche Generalversammlung ab. Der Obmann erstattete den Geschäftsbericht uber die Arbeit der Ortsgruppe im vergangenen Jahr und berichtete über die Obleutetagung vom 13. April in Posen. Im Mittelpunkt der Versammlung stand die Wahl des Ortsgruppenvorstandes für die nachsten zwei Geschäftsjahre. Der turnusmassig zurücktretende Vorstand wurde in folgender Besetzung einstimmig wiedergewahlt: Obmann: Geschaftsführer Heine, stellvertretender Obmann: Sattlermeister Löffler, Kassenwart: Schuhmachermeister Matysik, Schriftführer: Tischlermeister Skotnik, Kassenprüfer: die Herren Uhrmachermeister Grützmacher und Zech.

Geschaftsführer Nowak gab Aufklärungen über neue Steuergesetze und Buchführungsangelegenheiten.

Poznań (Posen):

Wir gratulieren unserem langjahrigen Mitgliede, dem Konditor- und Backermeister Friedrich Lemke aus Schwersenz zu seinem 60. Geburtstag. Bei dieser Gelegenheit wollen wir fur unsere Junghandwerker kurz den Lebensweg dieses alten Meisters einmal aufzeichnen. Seine Vorfahren waren alle Handwerker. Er lernte das Konditorhandwerk bei Beely in Posen und arbeitete dann zur weiteren Ausbildung in verschiedenen Grossstädten Deutschlands, u. a. auch in der damaligen Hofkonditorei Kranzler, die heute noch eine der führenden Konditoreien Berlins ist. 1904 übernahm Herr Lemke das väterliche Grundstück in Schwersenz und eröffnete dort 1907 die erste Konditorei der Stadt. Vor einem Jahr hat er die Konditorei seinem Sohne übergeben. Dem Jubilar und seinem Betriebe wünschen wir weiterhin gute Leistung und Erfolg.

Der diesjährige Messeabend der Ortsgruppe Posen am 4. Mai kann als eine ausserordentlich gelungene Veranstaltung bezeichnet werden. Der Anklang dieser nunmehr zur Tradition gewordenen Veranstaltung war bei den Posener Mitgliedern und Gästen, den Vertretern der Ortsgruppen aus der Provinz, den Ausstellern aus dem Reich, so stark, dass die Räume kaum genügten. Der Vorsitzende der Ortsgruppe, Herr Kindler, konnte als Gaste und Vertreter begrüssen: vom Deutschen Generalkonsulat Generalkonsul Dr. Walter, Konsul Graf Matuschka, Vizekonsul Kassler, von der Handels- und Gewerbekammer Posen die Herren Präsidenten Szulc und Niedbal sowie Herrn Direktor Dr. Piotrowski, von der Handwerkskammer Herrn Prasidenten Stopa sowie Herrn Direktor Peda, vom Fabrikantenverband die Vorstandsmitglieder Herrn Maciejewski und Łuczywek. Besonders herzliche Begrüssungsworte widmete der Ortsgruppenvorsitzende auch den Vertretern der Wirtschaftsgruppe Gross-, Ein- und Ausfuhrhandel Herrn Basson-Berlin, dem Vertreter des Reichstandes Deutsches Handwerk Herrn Dr. Haase-Berlin, sowie dem Entsandten der Deutschen Handelskammer in Polen, Herrn Dipl.-Kaufmann Liss-Warschau. Ferner konnten eine Reihe Vertreter von befreundeten Vereinen, Instituten und Körperschaften, die Messevertreter und Vertreter der Ortsgruppen willkommen geheissen werden. Im wirtschaftlichen Teil des Abends standen 3 Referate, die von Herrn Basson-Berlin über den deutsch-polnischen Handel, Herrn Dr. Haase-Berlin über die Arbeiten und Aufgaben des deutschen Handwerks, und von Herrn Liss-Warschau über Fragen des Vertretungswesens und der Vertreterarbeit gehalten wurden. Alle drei Vorträge fanden bei Gästen und Mitgliedern ungeteiltes Interesse, waren sie doch aus den Gebieten und Fragen unseres taglichen Lebens gegriffen und somit fur jedermann aktuell. Die Ueberleitung vom Wirtschaftsteil des Abends zu Geselligkeit und Tanz hatte liebenswurdigerweise Herr Reissert von der „Deutschen Bühne" Posen übernommen, der durch seinen mitreissenden Vortrag die Herzen aller gewann und froh zu stimmen wusste. In den frühen Morgenstunden fand der würdig und freundlich verlaufene diesjährige Messeabend seinen Abschluss.

Rawicz (Rawitsch):

Die Ortsgruppe feierte den Tag der Arbeit im Café Schulz. Die Feier, die von den Mitgliedern und deren Angehörigen sehr gut besucht war, kann als ein Erfolg der Ortsgruppe angesehen werden. Der feierlichen Begrüssungsansprache des Obmanns folgten einige sinnvolle Vorsprüche, an die sich dann kurze Vorträge mit z. T. heiterem Inhalt anschlossen.

Śmigiel (Schmiegel):

In der Versammlung vom 5. Mai, die bei Fechner stattfand, berichtete Obmann Hentschel eingehend über die Obleutetagung, die am 13. April in Posen stattgefunden hat. Es wurde beschlossen, den angekündigten polnischen Sprachkursus und den Buchführungskursus im Herbst einzurichten und durchzuführen.

Szamocin (Samotschin):

Die Samotschiner Ortsgruppe hielt am Freitag, dem 21. April, im Hotel Erdmann ihre diesjährige Generalversammlung ab, zu der aus Posen Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski und Geschäftsführer Mey, sowie Bezirksgeschäftsführer Buchwald erschienen waren. Die Vorstandsmitglieder berichteten über die Verbandsarbeit im vergangenen Geschaftsjahr. Im vergangenen Jahr wurden eine Generalversammlung, 6 Mitgliederversammlungen und 3 Vorstandssitzungen abgehalten. Der Kassierer Schramm berichtete, dass keine rückstandigen Beiträge zu verzeichnen seien. Auf Antrag der Kassenrevisoren wurde dem Kassierer und dem Gesamtvorstand Entlastung erteilt. An Stelle des langjahrigen Obmanns Erdmann wurde Kaufmann Zielsdorf gewählt, zum Schriftführer Kaufmann Hagt, als Kassierer Kaufmann Schramm, Beirat Kaufmann Zielsdorf, als Vertreter Kaufmann Erdmann. In die Revisionskommission wurden die Mitglieder Garzke, Preuss, Conrad und Erdmann gewählt. Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski dankte dem bisherigen Obmann und Vorstand für seine erfolgreiche Tätigkeit.

Anschliessend wurde über die Verbandstagung und die Obmannertagung in Posen berichtet. Geschäftsführer Mey hielt einen Vortrag über die neuesten gesetzlichen Bestimmungen.

Wągrowiec (Wongrowitz):

Im Pommerenke'schen Lokal fand am 27. April eine Monatsversammlung statt, die an Stelle des erkrankten Obmannes durch dessen Stellvertreter, Herrn Klawitter eröffnet wurde. Geschäftsführer Mey-Posen berichtete über Umsatzsteuer und gesetzliche Neuerscheinungen. Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski sprach über die Obleute-Tagung und die Intensivierung der Ortsgruppenarbeit. An die Vortrage schlossen sich lebhafte Aussprachen an, an denen sich ein wesentlicher Teil der Mitglieder beteiligte. Weiter wurde in der Aussprche der Besuch der Posener Messe und der Besuch des Messeabends der Ortsgruppe Posen besprochen, sowie die Luftschutzanleihe.

Der Angestellte

Treue um Treue

Etwas zum Stellenwechsel

Gute zweisprachige Arbeitskräfte sind knapp geworden. Das hat sich in der Zwischenzeit herumgesprochen. Und wie es überall ist, auch hier regelt die Nachfrage den Preis. Daher ist in solchen Zeiten ein häufiger Stellenwechsel sogenannter erstklassiger Angestellter zu beobachten.

Das Streben, soviel Geld wie nur irgend möglich zu verdienen, ist natürlich und wird aus den Menschen nie herauszukriegen sein. Man kann also immerhin verstehen, wenn ein Angestellter oder eine Angestellte in ein anderes Unternehmen hinüberwechseln, wo sie monatlich vielleicht 20 zl mehr verdienen.

Bei allem jedoch, was wir Menschen tun, sollen wir uns die Frage vorlegen, ob das, was wir tun, korrekt ist. Also auch bei einem Stellenwechsel. Unser Handeln soll moralisch einwandfrei sein.

Es sei schon verziehen, wenn hier einmal von Moral gesprochen wird. Aber ohne diese kommen wir nun mal im Leben nicht aus. und sobald sie im Denken und Handeln der Menschen vernachlässigt wird, geraten wir ins Chaos.

Nach diesen rein allgemeinen Feststellungen wollen wir einen praktischen Fall herausgreifen. Da ist eine Angestellte 10 Jahre lang in einem Geschäft. Sie ist im Jahre 1929 als Lehrmädchen in das Geschäft eingetreten. 1932 lernte sie aus. Schlechte Zeiten waren damals, auch für das Geschäft, das die Arbeitslosigkeit besonders hart spürte, da es in einem Arbeiterviertel liegt. Es fiel dem Chef damals schwer, alle seine Angestellten zu behalten. Der Umsatz war stark zurückgegangen, und er hatte längst nicht mehr alle Angestellten gebraucht. Er trug sich mit dem Gedanken, diese angehende Stenotypistin damals im Jahre 1932 zu entlassen. Aber da kam dieses Mädchen eines Morgens sehr niedergeschlagen ins Geschäft. Auf die Frage des Chefs, was denn los sei, gab sie zu verstehen, dass jetzt auch noch ihr Bruder seine Arbeitsstelle verloren habe, und dass nun die ganze Familie auf ihren Verdienst angewiesen sei. — „Kopf hoch, Ilse!" hat damals der Chef gesagt, „Sie bleiben selbstverständlich bei mir und mit der Zeit wird das schon besser werden."

Und Ilse blieb.

Eine ganze Zeit ist seit damals vergangen, und der Chef hat recht gehabt: es ist besser geworden, bedeutend besser sogar. Auch das kleinere Geschäft in der Vorstadt hat sich wieder emporgearbeitet. Aber das Geschäft ist noch immer nicht leicht. Die Fabrikfilialen, die ganz in der Nähe liegen, schöpfen den Rahm ab.

Vor einigen Tagen kam nunmehr Fräulein Ilse und kündigte.

Warum? Sie habe sich verbessern können. Sie bekomme vorne bei M. 20 Zloty mehr.

Der Chef versprach ihr 10 Zloty Zulage, wenn sie bliebe. Und nach einem halben Jahre solle sie wieder 10 Zloty mehr bekommen.

Nein, sagte Fräulein Ilse, sie habe sich bereits fest entschieden.

Der Fall stimmt nachdenklich, liebe Freunde.

Hat Fräulein Ilse korrekt gehandelt?

Schwierige Frage.

Sie bekommt 20 Zloty mehr. Wer kann ihr da verübeln, die bessere Stellung anzunehmen?

Kann, wenn es um Korrektheit geht, der Mammon ausschlaggebend sein? Gibt es nicht etwas Höheres als den Mammon, die Moral? Wir sind heute davon abgekommen, den Geldsack regieren zu lassen. Wir wollen charaktervolle Menschen sein, mit Charakter handeln.

Ist unsere Ilse dieser Forderung nachgekommen?

Wohl kaum. Sie musste sich an das Jahr 1932 erinnern, als der Chef das Opfer brachte und seine Angestellten behielt, obwohl ihm damals niemand hätte verwehren können, einige brotlos werden zu lassen. Aber er hat es nicht getan. Er hat dabei nicht die kalte Zahl ausschlaggebend sein lassen, er hat nicht die Prozente nachgerechnet, um die seine Personalunkosten im Verhältnis zum Umsatz zu hoch waren. Nein, er hat mit Charakter gehandelt. Er hat die Moral als Richtschnur seines Handelns gewählt. Also dürfte er jetzt von seiner Angestellten das gleiche verlangen, getreu dem Gesetz: Treue um Treue!

Und nun hat sie die Treu ihm gebrochen.

Gewiss, er wird eine andere Angestellte einstellen. Aber es wird eine Zeit dauern, bis diese mit dem Geschäft so verwachsen ist, dass alles so geht, wie es gehen soll. Er hat mehr Mühe und mehr Arbeit.

Fräulein Ilse hätte richtig gehandelt, wenn sie ihrem Chef gesagt hätte: „Herr Müller, mir ist eine gute Stellung angeboten worden. Mit Zulage! Ich möchte gern bei Ihnen bleiben. Vielleicht lässt es sich erreichen, dass wir uns gegenseitig entgegenkommen." Das wäre ein Wort gewesen, und es hätte sich bestimmt ein Weg gefunden, dass Fräulein Ilse dageblieben wäre

Und die Moral von der Geschicht?

Man kann im Leben nicht immer nur mit der Zahl rechnen, sondern man soll immer bestrebt sein, anständig zu handeln.

Kurse — Abschlussprüfungen

Bei Eröffnung der Kurse im Dezember 1938 ist von der Fachschaftsleitung darauf hingewiesen worden, dass eine allgemeine Abschlussprüfung die Kurse beenden sollte. Diese Abschlussprüfungen haben nun in den Kursen für Deutsche Kurzschrift und Maschinenschreiben stattgefunden. Der Zweck der Prüfungen war es, die Leistungsfähigkeit der einzelnen Kursusgruppen festzustellen und daraus evtl. Richtlinien für die im Herbst zu veranstaltenden neuen Fachkurse zu gewinnen, und gleichzeitig Grundlagen für die an die Teilnehmer zu vergebenden Teilnahmebescheinigungen zu erhalten. Eine Teilnahmebescheinigung über die erfolgreiche Teilnahme an Fachkursen erhalten die Teilnehmer, die regelmässig die Kurse besucht und die Abschlussprüfung mit Erfolg bestanden haben.

Das Ergebnis der Prüfungen wird auf dem Teeabend mitgeteilt, den die Fachschaftsleitung für die Kursusteilnehmer Ende Mai oder Anfang Juni veranstalten wird. Der genaue Termin wird den Teilnehmern noch rechtzeitig mitgeteilt werden. Wir bitten aber schon heute alle Teilnehmer, zu diesem Abend zu erscheinen.

Heute wollen wir noch allen, die nicht an den Prüfungen teilnahmen, sagen, wie geprüft wurde:

Deutsche Kurzschrift für Anfänger: Die Fachschaftsleitung hatte es sich zum Ziel gesetzt, die Anfänger für die erste Leistungsstufe der Deutschen Stenographenschaft, d. h. die Geschwindigkeitsstufe 100—80 Silben in der Minute auszubilden. Da die Anfänger in Vollverkehrsschrift (Verkehrsschrift-Einführung) schreiben, war für sie das Schreiben eines Diktates im 100-Silben-Tempo wesentlich schwerer als etwa für die Fortgeschrittenen, die einfache Verkehrsschrift (Verkehrsschrift-Praxis) schreiben. Geschrieben wurden 2 Diktate von je 3 Minuten mit 1 Minute Pause: erst im 100-Silben-, dann im 80-Silben-Tempo. Für die Uebertragung war eine Zeit von 40 Minuten vorgesehen.

Deutsche Kurzschrift für Fortgeschrittene: Obwohl bei den Uebungen einzelne Kursusteilnehmer bei kurzen Diktaten im Tempo von 160 Silben in der Minute ohne Schwierigkeiten mitkamen, entschloss sich die Kursusleitung nach Rückfrage bei den Teilnehmern dazu, die Abschlussprüfung in der Geschwindigkeitsstufe 120 bis 100 Silben in der Minute abzuhalten. Geschrieben wurde nach zwei Ansagen von je 3 Minuten, mit einer Minute Pause, erst im Tempo 120, dann 100 Silben in der Minute. Nach dem Ergebnis der Prüfung zu urteilen, wäre der grössere Teil der Teilnehmer auch in der nächsthöheren Geschwindigkeitsstufe, d. h. 140—120 Silben, mit Erfolg abgeschnitten.

Maschinenschreiben: In der Abschlussprüfung wurde von den Kursusteilnehmern eine Schönschreibeübung verlangt: ein gegebener Brieftext war binnen 20 Minuten in eine gefällige Briefform umzuschreiben. Es kam also darauf an, den Schönheitssinn durch gefälliges Anordnen der Absätze und Ueberschriften unter Beweis zu stellen. Die zweite Uebung, die nach kurzer Pause stattfand, war eine reine Schnelligkeitsprüfung. Von einem gegebenen Text war innerhalb von 30 Minuten soviel als möglich abzuschreiben, wobei die Einteilung des vorliegenden Textes in Absätze von je 6 Zeilen gewahrt werden sollte. Eine Fehlergrenze von 0,5% durfte nicht überschritten werden.

Verschiedenes

Verbandsnadel.

Als Mitglieder des Verbandes für Handel und Gewerbe sind die Mitglieder der Fachschaft natürlich auch zum Tragen der Verbandsnadel berechtigt. Wir richten daher an alle Kameraden den Appell, sich die Nadel zu beschaffen und sie stets, vor allem aber bei Besuchen im Heim zu tragen. Die Nadel ist in der Geschäftsstelle des Verbandes und bei den Betriebsobleuten zum Preise von zl 1,— erhältlich.

Rechts- und Steuerfragen betr. Angestellte.

Rechts- und Steuerfragen, die dem Angestelltenverhältnis entspringen, werden laufend im Teil „Handel, Recht und Steuern" behandelt. Wir bitten daher alle Kameraden der Fachschaft, auch die Artikel dieses Teiles aufmerksam zu lesen.

Der Handwerker

Zehn Gebote der „Rationalisierung im Handwerk"

1. **Im Einkauf liegt der Gewinn!** Ueberzeuge dich im voraus, welche Werkstoffe für deine Zwecke brauchbar und besonders wirtschaftlich sind. Die billigsten Werkstoffe sind oft im Gebrauch am teuersten. Suche durch Barzahlung und Mengenrabatte (gute Vorplanung) günstige Preise zu erhalten. Wechsle nicht wegen kleiner, augenblicklicher Vorteile ständig deine Lieferanten; Lieferantentreue lohnt sich auf die Dauer für deinen Betrieb.

2. **Sei sparsam mit allen Werkstoffen und verwende die Abfälle zweckmässig!** Ueberwache dein Werkstofflager und teile möglichst selbst das Material zu! Vermeide Ueberdimensionierungen, d. h. verwende nur so starke Abmessungen, wie sie für den Verwendungszweck erforderlich sind! Gib nie mehr Werkstoffe in die Werkstätte oder zur Baustelle, als für die geplante Arbeit nötig sind, denn sonst wird mit dem Material unachtsam umgegangen, oder es entstehen unnötige Kosten durch Rücktransporte. Durch geschickten Zuschnitt kann man viel sparen (schon bei der Planung auf Werkstoffabmessungen Rücksicht nehmen). Suche selbst Abfälle in deinem Betriebe zu verwerten! Hebe alle Abfälle übersichtlich auf; nicht mehr verwertbare Abfälle führe der Altstoffsammlung zu.

3. **Wer Zeit und Geld sparen will, denkt jede Arbeit vorher genau durch, macht seinen Plan und handelt danach.** Vermeide unnötige Laufereien und Transporte: sorge dafür, dass alle Werk- und Hilfsstoffe und alle Werkzeuge zur rechten Zeit da sind; das gilt vor allen Dingen für Montagearbeiten. Gib deiner Gefolgschaft genaue, sorgfältig durchdachte Anweisungen, damit spätere Rückfragen oder Abänderungen vermieden werden; prüfe auch, wie weit durch Arbeitslehren und andere Hilfsvorrichtungen die Arbeit erleichtert werden kann.

4. **Wähle für jede Arbeit das zweckmässigste Arbeitsverfahren!** Prüfe stets, ob du nicht durch neuzeitliche Arbeitsverfahren Werkstoffe oder Arbeitszeit sparen kannst (z. B. Schweissverbindungen statt Niet- oder Schraubverbindungen). Für das Handwerk ist aber nicht jede Arbeitsmaschine oder Arbeitsmethode zu gebrauchen, die man entwickelt hat. Nicht auf die Grösse oder Menge der Maschinen und Geräte kommt es an, sondern auf ihre richtige Anordnung (Werkstattplanung, besonders unter Beachtung vermeidbarer Transportwege), ihre vielseitige Verwendbarkeit, ihren Bereitschaftszustand, ihren richtigen Einsatz und ihre Abstimmung zueinander und zur Grösse des Betriebes (z. B. Antriebsmotor nicht stärker wählen, als es die Arbeitsmaschine erfordert, keine Hochleistungsmaschinen verwenden, die nicht ausgenutzt werden können).

5. **Ordnung, Sauberkeit und gute Beleuchtung sind wichtige Helfer!** Halte nicht nur im Lager Ordnung, sondern auch in der Werkstatt. Pflege deine Werkzeuge, Maschinen und sonstigen Hilfsgeräte. Die Werkzeuge sind sorgsam und übersichtlich aufzubewahren. Lege Werkzeuge nicht lose in die Werkbankschublade, sie können beschädigt werden. Beschädigtes Werkzeug erfordert höheren Arbeitsaufwand und muss häufiger ersetzt werden. Besondere Sorgfalt ist der Unterbringung der Montagewerkzeuge zu widmen. Maschinenwerkzeuge sind bei ihrer Arbeitsmaschine so anzuordnen, dass der Betriebsführer jederzeit ihre Vollständigkeit und Brauchbarkeit überprüfen kann. Selten benutztes Spezialwerkzeug ist an einem besonderen Ort aufzubewahren, und zwar so, dass ein Fehlen sofort bemerkt wird (z. B. Werkzeugtafel oder andersfarbig gestrichene Wand). Achte auf gutes Tages- und Kunstlicht! Gute Beleuchtung erleichtert die Uebersicht über die Werkstatt, erleichtert die Arbeit und steigert die Arbeitslust, auch der Ausschuss wird vermindert.

6. **Vernachlässige wegen grosser technischer Anforderungen nicht die kaufmännischen!** Geldbeschaffung und Einteilung, planvolle Werbung (vor allem auch, um stille Zeiten zu überbrücken und den Gefolgschaftsstamm halten zu können), Buchführung, ihre Auswertung und die Selbstkostenberechnung sind für den Geschäftserfolg genau so wichtig wie die Frage wirtschaftlicher Fertigung. Eine Stunde mit dem Rechenstift bringt oft dem Betrieb mehr ein, als viele Stunden Werkstattarbeit. Wirtschaftliche Betriebsführung erfordert technisches und kaufmännisches Können!

7. **Ueberwache laufend deine Fertigung und ihre Kosten; sei ständig bemüht, Verlustquellen aufzudecken und zu beseitigen!** Eine wesentliche Hilfe für die Betriebsüberwachung ist ein dem Betrieb angepasstes und verständnisvoll ausgebautes Formularwesen; es erleichtert die Arbeitsdurchführung und ermöglicht eine einwandfreie Arbeitsüberwachung und Kostennachrechnung. Sei auch in Kleinigkeiten sorgfältig, denn auch sie beeinflussen den Arbeitserfolg und können bei Vernachlässigung grössere Verluste herbeiführen. Auch in gutgeleiteten Betrieben werden sich immer wieder Verbesserungsmöglichkeiten finden und Verlustquellen auftreten, die beseitigt werden müssen.

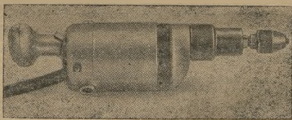
8. **Uebernimm nur solche Arbeiten, denen du und dein Betrieb gewachsen sind!** Durch die Ausführung von Arbeiten, auf die dein Betrieb nicht eingestellt ist, gefährdest du ihn und nimmst den zuständigen Handwerkskameraden das Brot. Vor allen Dingen lass dich nicht von der Preisgestaltung anderer Betriebe beeinflussen, die bei ihrer Fertigung vielleicht von ganz anderen Voraussetzungen ausgehen.

9. **Vergiss nie, dass du stets noch etwas lernen kannst!** Darum versäume nie, gebotene Fortbildungsmöglichkeiten wahrzunehmen. Wer sich rechzeitig mit den Fragen neuartiger Werkstoffe, fortschrittlicher Arbeitsverfahren, neuzeitlicher Fertigungseinrichtungen und moderner Gestaltung seiner Erzeugnisse vertraut macht, wird leicht seinen Betrieb wirtschaftlich führen und leistungsfähig gestalten können. Der Besuch von Lehrgängen, Fachtagungen und Vorträgen, von Ausstellungen sowie Messen und das Lesen von Fachzeitschriften sind geeignete Mittel hierfür. Stillstand ist Rückschritt, Erweiterung des Wissens die beste Kapitalanlage.

10. **Als Führer deines Betriebes sei stets ein Vorbild für deine Gefolgschaft, verantwortungsbewusst, gerecht und verständnisvoll!** Stelle den rechten Mann an die rechte Stelle. Beute die Arbeitskraft deiner Gefolgschaftsmitglieder nicht aus, aber überwache ihre Arbeitsleistungen und sorge dafür, dass in der Arbeitszeit auch wirklich etwas geleistet wird. **Suche bei deinen Mitarbeitern Freude an der Arbeit und am gemeinsamen Werk zu erwecken,** was gerade im kleinen Handwerksbetrieb besser möglich ist als im Grossbetriebe; erkenne besondere Leistungen an. Suche deine Gefolgschaftsmitglieder weiterzubilden, setze deine ganze Kraft dafür ein, einen leistungsfähigen Nachwuchs heranzuziehen. Erst die gute Menschenführung schafft die günstigsten Bedingungen für eine gedeihliche Arbeit und eine Steigerung der Leistung des Betriebes!

Neukonstruktion von Elektrowerkzeugen

Die kleinen und grösseren elektrischen Werkzeuge sind heute zu unentbehrlichen Helfern in Handwerks- und Industriebetrieben geworden. Ganz besonders sind es Bohr- und Schleifmaschinen, die überall anzutreffen sind. Die einschlägige Industrie hat den vielen Bedürfnissen Rechnung getragen und Neukonstruktionen geschaffen, die wir erstmalig wieder auf der diesjährigen Leipziger Frühjahrsmesse sehen konnten. Von diesen vielen interessanten Neuschöpfungen wollen wir an dieser Stelle nur einige erwähnen, und zwar zunächst eine neue Handbohrmaschine mit Spindelkuppelung für genaues Anbohren, die in unserer ersten Abbildung zu sehen ist. Diese Maschine eignet sich zum Bohren von Stahl mit sehr hoher Festigkeit, sie kann an Gleich- und Wechselstromnetze betrieben



werden, läuft mit niedriger Drehzahl und gestattet die Herstellung von Löchern bis zu 3 mm Durchmesser. Da diese Maschine nur etwa 2,4 kg wiegt, kann sie nicht nur in der Werkstatt, sondern auch für die Montage gute Verwendung finden.

In unserem zweiten Bild zeigen wir eine neue Drehstrom-Handbohrmaschine mit Pistolengriff, die bei einer Leistung von 150 Watt bis zu 10 mm Durchmesser bohrt. Diese dargestellte Type wiegt



etwa 5,1 kg und besitzt eine hohe Durchzugskraft. Eine zweite Art dieser Bohrmaschine hat ein Gewicht von nur 7,1 kg, die bei einer Leistung von 250 Watt Löcher bis zu 15 mm Durchmesser in Stahl bohren kann.

Neben diesen elektrischen Werkzeugen interessierten auch sogen. Winkelbohrmaschinen bzw. die leicht aufsteckbaren Winkelbohrköpfe für normale Bohrmaschinen, die für Bohrdurchmesser bis zu 10 mm verwendet werden können. Diese Winkelbohrmaschinen lassen auch Bohrungen im rechten Winkel zur Bohrmaschinenachse zu.

Ein neues Verfahren zum Aufsuchen von Rohrleitungen

In der Praxis kommt es des öfteren vor, dass die Lage von Rohrleitungen genau bestimmt werden muss. Nicht immer sind Plane vorhanden, die sicher den Verlauf der Leitungsführung kennzeichnen. Vielfach sind auch in vorhandenen Planen Abweichungen von der tatsachlichen Stelle zu finden, die nicht selten einen Meter betragen. Seit einiger Zeit bedient man sich nun hier einer Vorrichtung, die der Elektrotechniker bereits zum Aufsuchen von Kabeln verwendet, und die die genaue Lage der gesuchten Leitung feststellen lasst. Diese Vorrichtung, die die Siemens-Halske-Werke entwickelt haben, besteht im wesentlichen aus einem Kabelsucher mit Suchspule, dem Kopfhörer und einem Signalsummer. Soll der Verlauf einer Rohrleitung genau bestimmt werden, so ist es nur notwendig, wenn Anfangs- und End- bzw. ein Zwischenpunkt der Leitung bekannt sind, den Signalsummer mit diesen beiden Punkten zu verbinden. Ist jedoch nur eine Stelle der Rohrführung für den Anschluss zugangig, z. B. ein Schieber, ein Wassermesser u. dgl., so wird der eine Pol des Summers hier befestigt, während der andere Pol in der Nähe der dort vermutlich liegenden Rohrleitung geerdet wird. Wird nun durch Drehen der Kurbel am Signalsummer ein Wechselstrom erzeugt, der von einem im Summer eingebauten Uhrwerk in bestimmten Rhythmen unterbrochen wird, so erzeugt dieser Wechselstrom in seiner Umgebung ein magnetisches Feld. Bringt man jetzt die Spule in dieses magnetische Feld, so kann man diese induzierten tonfrequenten Wechselstromspannungen nach entsprechender Verstarkung durch den Kabelsucher, der aus einem Zweiröhren-Verstarker sowie als Anoden- und Heizstromquelle zugehörigen 5 leicht auswechselbaren Taschenlampenbatterien besteht, im Kopfhörer gut abhören. Das taktmassig unterbrochene Summen wird am stärksten zu vernehmen sein, wenn sich die Spule des Kabelsuchers in unmittelbarer Nahe der Rohrleitung befindet. Den genauen Verlauf der gesuchten Leitung kann man aus den Punkten feststellen, an denen sich das Gerausch am stärksten bemerkbar macht. Auf der Messe in Leipzig konnte man dieses Gerat sehen.

Überraschende Verwendungsmöglichkeiten für Austauschstoffe

Deutsche Austauschstoffe sind Wunderstoffe. Ihre Anwendungsmöglichkeiten sind überhaupt noch nicht abzusehen. Die bisher bekannt gewordenen Verwendungszwecke bedeuten nur einen verschwindend geringen Teil der erkannten und bisher noch nicht erkannten Möglichkeiten. Bekannt ist ihre Verarbeitung zu Haushaltsgeraten aller Art, zu Spielfiguren, Schmuckgegenständen, Modewaren, Griffen, Knöpfen u. dgl. In farbigen oder farblosen Ausführungsarten sind Austauschstoffgegenstande allgemein im Gebrauch.

Wir wollen jedoch von überraschenden Anwendungsmöglichkeiten für Kunststoffe berichten, die nicht allgemein bekannt sind, aber sicherlich in absehbarer Zeit grosse Bedeutung erlangen werden

Wer ahnt es, dass es Kunststoffrohre gibt, die die Eigenschaft haben, den Salzgehalt des Meerwassers zu vermindern?! Die Forschung ist bemüht, dieser merkwürdigen Erscheinung nachzuspüren, und es ist nicht ausgeschlossen, dass sie dabei zu weiteren wichtigen Erkenntnissen gelangen wird.

Kennen Sie bereits Bierflaschen, Selterflaschen und Weinflaschen aus Kunststoff? Sie werden sie sicherlich bald kennenlernen, ebenso auch Vorratsdosen aus Kunstharz.

Sie wussten wohl, dass es bewahrte Maschinenlager aus Kunstharz gibt, die viel besser sind als die bisher verwendeten Metalllager. Dabei brauchen sie nicht einmal Oel und Fett zum Schmieren, sondern sind mit gewöhnlichem Wasser zufrieden.

Eine besondere Art von Hartpapier lasst sich für schwerbeanspruchte Maschinenteile an Stelle von Bronze und Stahlguss verwenden. Dieser Kunststoff ist so fest, dass er mit Hammer und Meissel, mit Bohrer und Sage, mit Drehstahl und Fraser bearbeitet werden kann.

Es gibt in der Tat uberraschende Verwendungsmöglichkeiten für Kunststoffe und sie sind überhaupt noch nicht abzusehen.

Messen

Posener Messe 1939

Die 19. Posener Internationale Messe ist vorüber. Ueber den Erfolg der diesjahrigen Veranstaltung liegt leider noch keine offizielle Mitteilung des Messeamtes vor, so dass wir unseren Bericht nur auf eigene Feststellungen und Beobachtungen von Ausstellerfirmen stützen müssen.

Allgemein herrschte wahrend der ganzen Messe eine sehr zurückhaltende Stimmung. Schon die Zahl der Messebesucher blieb mit rund 200 000 erheblich hinter der der Vorjahre zurück. Hinzu kommt noch, dass diese Besucher fast ausschliesslich „Sehleute“ waren, die sich wohl hier und dort ein Erzeugnis näher betrachteten aber wenig Kauflust zeigten. Die auf der Messe getatigten Umsatze werden wahrscheinlich trotz der grösseren Zahl der Aussteller hinter denen des Vorjahres zuruckbleiben, besonders gilt das für die Umsatze mit dem Ausland. Die starke politische Spannung wirkte zu sehr hemmend.

Auffallend ist das auch in diesem Jahr trotz der starken Werbung, die in ganz Polen zur Teilnahme an der Posener Messe durchgeführt wurde, die doch verhältnismassig starke polnische Textilindustrie der Messe fern blieb. Auch die oberschlesische Schwerindustrie und die chemische Industrie nahmen nur beschränkt teil. Sehr stark waren dagegen die Fabriken von Bearbeitungsmaschinen vertreten. Polnische Zeitungen schreiben von einer 100-prozentigen Beteiligung.

Das Handwerk nahm auch in diesem Jahr mit einer besonderen Handwerkschau, die als VI. Allgemeine Polnische Handwerksausstellung aufgezogen worden war, an der Messe teil. Die Stande der verschiedenen Handwerkskammern gaben ein deutliches Bild vom kulturellen und technischen Stand des Handwerks in den einzelnen Gebieten Polens.

Auf einem Stand der Handwerksschau fielen Bearbeitungsmaschinen fur Holz auf, die aus Holz hergestellt worden waren. Ob der Hersteller dieser hölzernen Bandsagen usw. den Herstellern von eisernen Bearbeitungsmaschinen hat Konkurrenz machen können, muss stark bezweifelt werden.

Bei einem Rundgang durch die diesjahrige Messe bekam man den Eindruck, als ob bei der grossen Werbeaktion zur Teilnahme an der Messe das Ausland vergessen worden sei.

Wenn auch die diesjahrige Messe auf wirtschaftlichem Gebiete in Hinsicht auf die erzielten Umsatze keinen grossen Erfolg hatte, so brachte sie rein organisatorisch einige recht wertvolle Neuerungen.

Schon die Verlegung der Eröffnungsfeier vom Messegelande in die Universitatsaula bedeutete einen grossen Fortschritt. Die schöne Aula gab der Veranstaltung einen würdigen und feierlichen Rahmen.

Eine weitere Neuerung war die Anbringung von einheitlichen Firmentafeln in verschiedenen Hallen, wodurch diese einen asthetischen Anblick bekamen.

Auch die einzelnen Stande haben z. T. ein besseres Aussehen bekommen. Es war auch auf diesem Gebiet ein Fortschritt festzustellen. Doch darf man sich nicht der Täuschung hingeben, als ob hier schon alles getan worden sei.

Sehr vorteilhaft hat sich das Verbot des Kleinverkaufs ausgewirkt. Der Jahrmarktsrummel, der sonst in einigen Hallen herrschte, ist nun eingedammt worden, verschwunden kann man leider noch nicht sagen, denn an den Bufetts in Halle 17 konnte man diese Erscheinung immer noch feststellen. Es ware für das Aussehen der Messe vorteilhaft, wenn auch diese Frühstücksecken verschwinden wurden; das Messerestaurant ist gross genug, in sauberen Raumen eine grosse Anzahl von Besuchern zu bewirten.

Die vielen Neuerungen beweisen, dass die Messeleitung stets um die Hebung des Niveaus der Messe bemüht ist. Es ist daher anzunehmen, dass verschiedene Unzulanglichkeiten, die gerade auf der letzten Messe, z. T. wegen der bestehenden Spannungen, in Erscheinung traten, im nachsten Jahr verschwinden werden.

V. Internationale Pelzmesse in Wilno

In der Zeit vom 19. Juli bis 2. August d. Js. findet in Wilno die V. Internationale Pelzmesse statt. Die Messe hat sich bereits einen guten Ruf errungen. Es nehmen an ihr alle grossen Pelzhauser Polens und Firmen aus Danzig und dem übrigen Auslande teil. Von der wirtschaftlichen Bedeutung dieser Messe gibt die in den bisherigen 4 Messen erzielte Umsatzziffer von 18 Millionen Złoty Aufschluss.

Die Eisenbahn gewahrt für die Rückfahrt von der Messe gegen Vorzeigen eines Messeausweises eine Fahrpreisermassigung von 75%. Der Messeausweis ist aber schon vor Antritt der Fahrt zu beschaffen. Das Messeamt ubersendet ihn kostenfrei und gibt auch auf Anfragen gern jede Auskunft. Die Anschrift des Messeamtes lautet: Towarzystwo Międzynarodowych Targów i Aukcyj Futrzarskich w Wilnie, ul. Mickiewicza 32.

Handel, Recht und Steuern

Wichtige Zahlungstermine im Monat Juni

7. Juni: Zahlung der **Diensteinkommensteuer** (Podatek od uposażeń) fur Mai.

10. Juni: Anmeldung und Zahlung der **Sozialversicherungsbeitrage** an die zustandige „Ubezpieczalnia Spoleczna" für Mai, und zwar

für alle Arbeitnehmer: Kranken- und Unfallversicherung;

fur Geistesarbeiter: Angestellten- und Arbeitslosenversicherung;

fur physische Arbeiter: Alters- und Invalidenversicherung;

Anmeldung der Arbeitslosen-Versicherungsbeiträge für physische Arbeiter und der Arbeitsfondsbeitrage fur alle Arbeitnehmer für Mai bei dem zuständigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

20. Juni: Zahlung der am 10. d. Mts. angemeldeten **Arbeitslosenversicherungsbeitrage** für **physische Arbeiter** und der **Arbeitsfondsbeitrage** für alle Beschaftigten bei dem zuständigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

25. Juni: **Umsatzsteuer** für Mai zahlen Unternehmen mit ordnungsmassiger Buchfuhrung.

30. Juni: Zahlung der **Gebaudesteuer** (podatek od nieruchomości) für das I Halbjahr 1939.

Niederschlagung von Gebaudesteuer

Rechtsquelle: 1.) Dekret des Prasidenten vom 14. Januar 1936 über die Gebaudesteuer,

2.) Rundschreiben des Finanzministeriums vom 14. Juli 1936 L. D. V. 30332/3/36.

In Kurze erfolgt die Veranlagung der Gebaudesteuer für das Steuerjahr 1939. Im Zusammenhang hiermit bitten wir unsere Mitglieder, die Einnahmen aus Grundstucken erzielen, nachstehende Ausführungen genau zu beachten.

Durch das oben angeführte Dekret vom 14. Januar 1936 ist die Besteuerung von Grundstucken (Gebauden) vollkommen neu geregelt worden. Wichtig ist die Bestimmung des Art. 11 des Dekretes. Nach dem erwahnten Artikel sind die Finanzbehörden verpflichtet, den Steuerzahlern, die in dem dem Steuerjahr vorausgehenden Wirtschaftsjahr einen Mietsausfall von mindestens 10% hatten, auf einen individuellen Antrag hin die entsprechende Steuersumme proportional zu dem tatsachlichen Mietsausfall niederzuschlagen. Gesetzlich sollte diese Bestimmung nur auf Mietsausfalle aus 1- und 2-Zimmerwohnungen Anwendung finden. Auf Grund der oben zitierten Verfugung vom 14. Juli 1936 hat jedoch das Finanzministerium ausdrücklich bestimmt, dass der Art. 11 des Gebaudesteuerdekrets ganz allgemein bei Mietsausfallen angewendet werden soll. Seinen Standpunkt begrundet das Ministerium mit Art. 123, § 1 der Steuerordnung, wonach dem Finanzminister das Recht zusteht, in wirtschaftlich begrundeten Fallen Steuern vollkommen oder teilweise niederzuschlagen. Als wirtschaftlich begründete Falle gelten nach der Erklarung des Finanzministers auch Mietsausfalle. Als Beispiel führt das Ministerium in dem Rundschreiben den Mietsausfall infolge Nichtvermietung bzw. Leerstehens einzelner Raume des Gebaudes an. Selbstverstandlich fallen aber unter die Bestimmungen des Rundschreibens und damit unter die Bestimmungen des Art. 11 des Dekrets alle Arten von Mietsausfall, da „das Leerstehen" lediglich als Beispiel angeführt ist.

Abschliessend geben wir folgenden Hinweis auf das Verfahren betreffs Erlangung der angeführten Erleichterungen: Nach Erhalt der Einschatzung (Zahlungsbefehl) ist ein entsprechender Antrag (podanie) an die Exekutionsabteilung (Dzial egzekucyjny) des zuständigen Finanzamtes zu richten unter Angabe der Soll-Einnahmen, d. h. der Miete, die von den einzelnen Mietern zu zahlen ist einschliesslich des Mietswertes der vom Eigentumer selbst genutzten Raume und der tatsachlich vereinnahmten Mietssumme. Beträgt der im Jahresverhältnis errechnete Mietsausfall mindestens 10% der Solleinnahmen, so muss die entsprechende Steuer von dem Finanzamt niedergeschlagen werden.

Wie bereits erwahnt, ist zur Erlangung dieser Vergunstigungen nicht eine Berufung (odwolanie), sondern ein Antrag an das Finanzamt zu richten, der nicht an den 30tagigen Berufungstermin gebunden ist.

Das erwahnte Rundschreiben ist im Amtsblatt des Finanzministeriums vom 21. Juli 1936 Nr. 19 Pos. 602 veröffentlicht.

Ueber den Mehlumtausch

Rechtsgrundlage: Rundschreiben des Landwirtschaftsministeriums Nr. E. r. II 30/68 vom 24. 3. 1939.

Durch die Novellisierung der Verordnung betr. Ausführung des Gesetzes vom 5. August 1938 über Geldmittel zur Unterstützung wirtschaftlich begründeter Preisgestaltung für landwirtschaftliche Produkte (Verordnung vom 28. Februar 1939, Dz. U. R. P. Nr. 19, Pos. 128) ist den allgemeinen Verwaltungsbehörden bei der Durchführung neuer bzw. geanderter Bestimmungen ein bedeutender Anteil zugefallen. Dieser Anteil ist besonders deutlich bei der Ausführung der Bestimmungen über den Umsatz von Mehl und Grütze als Umtausch für eigenen Bedarf, und zwar beim Umtausch von Getreide in Mehl oder Grütze und Roggenmehl in Brot. In diesem Zusammenhang erachtet das Ministerium es als zweckmässig, die allgemeinen Verwaltungsbehörden auf die Richtlinien dieser Ausführungsbestimmungen aufmerksam zu machen.

A. Getreideumtausch in Mehl oder Grütze.

Der Umtausch konnte bisher nur in Mühlenbetrieben stattfinden Auf Grund des § 37a der obenerwähnten Verordnung waren dazu ausserdem nur Genossenschaften und sog. Umtauschgeschäfte (zaklady wymiany) berechtigt.

Die Einfuhrung dieser Bestimmung soll den Landwirten und Landarbeitern die eigene Mehl- und Grützeversorgung sicherstellen. Dadurch wollte der Gesetzgeber aber nicht den Zustand wieder herstellen, der vor dem Inkrafttreten der Verordnung über die Erhebung von Mehlgebühren herrschte.

Die obigen Aenderungen sollen lediglich den Umtauschgeschaften ausser den Mühlen, deren Bestehen vom Gesichtspunkt der Interessen der Landbevölkerung wirtschaftlich notwendig und begründet ist, die Tatigkeit ermöglichen. Aus diesen Erwagungen heraus wurde die Tatigkeit der Umtauschgeschafte von einer Genehmigung abhangig gemacht, welche die Starosteien im Einvernehmen mit dem zustandigen Akzisenamt erteilen. Dabei haben die Starosteien in folgenden Fallen die Gesuche positiv zu erledigen:

1) wenn der Ort von einer Mühle erheblich entfernt liegt,

2) wenn die Zufahrt zur Mühle wegen des schlechten Zustandes der Wege erschwert ist. Prinzipiell darf in Orten, in denen eine Mühle besteht, kein Umtauschgeschaft eröffnet werden. Von diesem Grundsatz kann jedoch abgewichen werden, wenn die am Ort bestehende Mühle nicht leistungsfähig genug ist.

Da den Umtauschgeschaften die Genehmigung unter besonderer Berücksichtigung der Interessen der Landbevölkerung erteilt wird, ersucht das Ministerium, hierbei allgemeine landwirtschaftliche Organisationen (kólka rolnicze) oder genossenschaftliche Organisationen besonders zu berücksichtigen.

B.) Umtausch von Roggenmehl in Brot.

Das Recht zu obigem Umtausch zu eigenem Bedarf (obrót gospodarczy) besassen bisher nur die genossenschaftlichen Backereien und die Bäckereien der landlichen Hausfrauen-Zirkel (kól gospodyń wiejskich). Die betreffende Bestimmung der obenerwahnten Verordnung wird nun dahin abgeandert, dass auch Backereien, deren Inhaber physische oder juristische Personen sind, dort, wo es Brauch ist, den Umtausch von Mehl in Brot durchführen dürfen.

Diese Aenderung soll den Landwirten und Landarbeitern die eigene Brotversorgung erleichtern.

Bäckereien, die solchen Mehlumtausch durchführen wollen, sind verpflichtet, bei den Akzisenamtern eine entsprechende Genehmigung einzuholen. Diese werden im Einvernehmen mit der Starostei erteilt. **Das Ministerium legt Wert darauf, dass bei der Erteilung der Genehmigung nicht nur eine unter vielen am Ort bestehenden Backereien berücksichtigt wird, um nicht eine Art Monopol entstehen zu lassen.**

Die Genehmigung zur Fuhrung der unter A. und B. erwahnten Umtauschgeschafte darf nur Personen erteilt werden, welche die Gewahr bieten, dass dabei in ihrem Betriebe kein Missbrauch getrieben wird.

Im Zusammenhang mit dem Umtausch von Roggenmehl in Brot in Backereien wird den Starosteien zur Pflicht gemacht, die Dorfschulzen davon zu unterrichten, dass Landwirte und Landarbeiter, die von diesem Umtausch Gebrauch machen wollen, sich gemass der obigen Verordnung beim Schulzen mit besonderen Mahlkarten versehen.

Tarifverträge (Arbeitssammelverträge)

Durch das polnische Gesetzbuch der Schuldverhältnisse (Art. 445) ist in das Arbeitsrecht ein neuer Begriff, und zwar der der „Tarifverträge", eingeführt worden. Auf Grund des erwähnten Artikels ist das Gesetz vom 14. April 1937 über die Tarifverträge (o układach zbiorowych pracy) herausgegeben worden, das im Gesetzblatt vom 24. April 1937, Nr. 31, Pos. 242 veröffentlicht ist und ab 1. Juni 1937 verpflichtet. Das Wesen der Tarifverträge beruht darauf, dass in bestimmten Fällen die Bedingungen des Tarifvertrages auch gegenüber Personen wirksam sind, die am Abschluss des Vertrages nicht beteiligt sind. Mit der Einführung dieses Begriffes ist der bis dahin geltende Grundsatz, dass lediglich die Parteien die Bedingungen des Arbeitsvertrages und die Lohnsätze zu bestimmen haben, durchbrochen worden.

Wir werden von nun ab laufend in unserer Verbandszeitung die allgemein verpflichtenden Tarifverträge, die für unser Arbeitsgebiet von Bedeutung sind, veröffentlichen. Zum besseren Verständnis geben wir unseren Mitgliedern nachstehend folgende allgemeine Ausführungen über den Tarifvertrag zur Kenntnis.

Das oben angeführte Gesetz vom 14. Juni 1937 sieht drei Verpflichtungsstufen des Tarifvertrages vor.

1.) Der nicht registrierte Tarifvertrag verpflichtet lediglich die vertragschliessenden Parteien.

2.) Mit dem Augenblick der Registrierung verpflichtet der Tarifvertrag nicht nur die Personen, die den Vertrag abgeschlossen haben, sondern auch zugunsten der nicht organisierten Arbeiter, die in dem betreffenden Unternehmen oder Arbeitszweig tätig sind.

3.) Erhält der Tarifvertrag allgemein verpflichtende Kraft, so ist er für alle Personen in dem betreffenden Arbeitszweig und auf dem bestimmten Gebiete verbindlich.

Die Grundbestimmung eines jeden Tarifvertrages ist die Festsetzung des Mindestlohnes oder des sogenannten Tarifs. Von seiten der Arbeitnehmer kann der Tarifvertrag lediglich von der Organisation der Arbeitnehmer abgeschlossen werden, dagegen kann als Kontrahent des Vertrages jeder einzelne Arbeitgeber oder ein Arbeitgeberverband auftreten. Das Gesetz über die Tarifverträge sieht ausdrücklich vor, dass die Bestimmungen des Tarifvertrages, die das Arbeitsverhältnis für den Arbeiter günstiger regeln, als individuelle Verträge kraft Gesetzes an Stelle der Bestimmungen der individuellen Verträge treten. Umfasst jedoch der individuelle Vertrag für den Arbeitnehmer günstigere Arbeitsbedingungen, so bleiben diese in Kraft.

Die obige Bestimmung ist absolut verpflichtend, d. h. der Arbeiter ist nicht berechtigt, auf die in den Tarifverträgen vorgesehenen günstigeren Zahlungsnormen zu verzichten.

Die Rechtskraft des Tarifvertrages wird stufenmässig erweitert, und zwar im Sinne der bereits angeführten drei Vertragsarten.

1.) Nicht registrierter Tarifvertrag.

Wie bereits kurz erwähnt, verpflichtet der nicht registrierte Vertrag lediglich die vertragschliessenden Parteien und die Mitglieder des Verbandes oder der Vereinigung, die den Vertrag abgeschlossen haben. Wir geben folgendes Beispiel:

> Der Arbeitgeberverband des holzverarbeitenden Gewerbes schliesst für dieses Gewerbe einen Tarifvertrag mit dem Arbeitnehmerverband dieses Gewerbes, in dem die Mindestzahlungen (Tarif) für die einzelnen Kategorien der Arbeiter vorgesehen sind. In diesem Falle verpflichten die Tarife unbedingt die einzelnen Arbeitgeber, die Mitglieder des Arbeitgeberverbandes des betr. Gewerbes sind, und ausserdem die Arbeitnehmer, die Mitglieder des Arbeitnehmerverbandes des holzverarbeitenden Gewerbes sind.

Es können sich auf die Bestimmungen des Vertrages jedoch nicht die in dem entsprechenden Arbeitnehmerverband nicht organisierten Arbeiter berufen. Beschäftigt ein Unternehmen 20 Arbeiter, von denen 10 dem Arbeitnehmerverband angehören, dagegen 10 nicht organisiert sind, ergibt sich die Sachlage, dass die 10 organisierten Arbeiter die Vergünstigungen des Tarifvertrages geniessen, die nicht organisierten dagegen die Vergünstigungen nicht in Anspruch nehmen können.

2.) Registrierter Tarifvertrag.

Mit dem Augenblick der Registrierung des Tarifvertrages verpflichtet dieser Vertrag den Arbeitgeber auch gegenüber den nicht organisierten Arbeitern, die in dem betreffenden Unternehmen arbeiten. Der eigentliche Zweck des registrierten Vertrages ist, den bei der Nichtregistrierung bestehenden Unterschied zwischen dem organisierten und nicht organisierten Arbeiter aufzuheben.

3.) Allgemeinverpflichtender Tarifvertrag.

Das Gesetz über die Tarifverträge sieht vor, dass der zuständige Minister Tarifverträge, die wirtschaftliche Bedeutung besitzen, für allgemeinverpflichtend erklären kann. Allgemeinverpflichtende Kraft erhält der Tarifvertrag durch eine Verfügung des Ministers für soziale Fürsorge, die in einer speziellen Sammlung, dem sogenannten „Zbiór Układów Zbiorowych Pracy", veröffentlicht wird. Mit diesem Augenblick verpflichtet der Tarifvertrag alle Arbeitgeber und -nehmer ohne Rücksicht darauf, ob diese einem Arbeitgeber- bzw. Arbeitnehmerverband angehören.

Auf Grund einer Verordnung des Ministers für soziale Fürsorge aus dem Jahre 1937 führen die Arbeitsinspektoren ein Register der Tarifverträge. Jede interessierte Person ist berechtigt, im Arbeitsinspektorat Informationen über den Tarifvertrag einzuholen und Abschriften bzw. Auszüge aus dem Vertrage anzufertigen.

Abschliessend ist darauf hinzuweisen, dass der Tarifvertrag für die im Vertrage festgesetzte Zeit verpflichtend ist. Der Tag des Inkrafttretens der Bestimmungen ist im allgemeinen im Vertrage vorgesehen. Ist dies nicht der Fall, so tritt der gewöhnliche Vertrag einen Tag nach Unterzeichnung in Kraft.

Nachstehend führen wir einige allgemeinverpflichtende Tarifverträge an:

1.) Für das Metallgewerbe besteht in der Wojewodschaft Posen mit Ausnahme Bromberg Stadt und Kreis, Inowrocław Stadt und Kreis, Gnesen Stadt und Kreis und der Kreise Wirsitz und Schubin ein allgemein verpflichtender Tarifvertrag ab 1. Oktober 1937, veröffentlicht im „Zbiór Układów Zbiorowych Pracy" Nr. 18 vom 25. Oktober 1937.

2.) Für die Lebensmittelbranche verpflichtet ebenfalls ab 1. Oktober 1937 ein allgemeiner Tarifvertrag, veröffentlicht im „Zbiór Układów Zbiorowych Pracy" Nr. 18 vom 25. Oktober 1937.

3.) Auf dem ganzen Staatsgebiet verpflichtet ab 17. 2. 1939 ein allgemeiner Tarifvertrag für alle Unternehmen, die sich mit der Bearbeitung von Weiden, wie Kochen, Schälen, Sortieren usw. beschäftigen, veröffentlicht in Nr. 2 des „Zbiór Układów Zbiorowych Pracy" vom 7. 1. 1939. Für allgemein verpflichtend erklärt in Nr. 10 vom 17. 2. 1939.

Ueber Einzelheiten werden auf Anfragen genaue Auskünfte erteilt.

Ausweisungen aus der Grenzzone

Rechtsquelle: Verordnung des Posener Wojewoden vom 19. 4. 1939 (Poznański Dziennik Wojewódzki Nr. 17, Pos. 322).

Bekanntlich sind in letzter Zeit durch die zuständigen Starosteien eine Reihe von Ausweisungen aus der Grenzzone erfolgt. Die Ermächtigung, diese Ausweisungen vorzunehmen, ist den Starosteien des Grenzgebietes der Wojewodschaft Posen, auf Grund der oben angeführten Verordnung des Posener Wojewoden, erteilt worden.

Im § 1 der Verordnung ermächtigt der Wojewode die allgemeinen Kreisverwaltungsbehörden (Starosteien), einzelnen Personen in dem Gebiet der Grenzzone der Posener Wojewodschaft das Wohnen und den Aufenthalt für eine bestimmte Zeit oder für ständig zu untersagen, wenn Gründe der Sicherheit und des Schutzes der Staatsgrenzen diesen Schritt erforderlich machen.

Die Grenzzone umfasst gemäss dem Anhang der Verordnung des Innenministers vom 10. Juni 1928 über die Grenzzone folgende Kreise: Kolmar, Czarnikau, Gostyn, Kosten, Kempen, Krotoschin, Lissa, Birnbaum, Neutomischel, Obornik, Ostrowo, Rawitsch, Samter und Wollstein.

Zur Grenzzone gehören ausserdem: vom Kreise Jarocin die Gemeinden: Czermin, Gołuchów, Jaraczewo, Jarocin, Jarocin Stadt, Kotlin, Pleschen und Pleschen Stadt, vom Kreise Wongrowitz die Gemeinden: Golantsch, Golantsch Stadt, Wongrowitz Nord und Süd, Wongrowitz Stadt.

Die Verordnung ist am Tage der Veröffentlichung, d. h. am 22. 4. d. Js., in Kraft getreten.

Sozialversicherung — Naturalleistungen

Im Verbandsblatt Nr. 3 vom 15. Marz 1939 haben wir den Wert der Naturalleistungen, der der Berechnung der Sozialversicherungsbeitrage zugrunde gelegt wird, veröffentlicht.

Infolge mehrerer an uns gerichteter Anfragen weisen wir an dieser Stelle darauf hin, dass der dort angegebene Wert der Naturalleistungen sich vollkommen von dem Wert der von der Finanzkammer herausgegebenen Normen für die Berechnung der Einkommensteuer unterscheidet.

Bekanntlich wird nach den Bestimmungen der Steuerordnung alljährlich von der Finanzkammer eine für ihr Gebiet verpflichtende Zusammenstellung herausgegeben, die den Wert der Naturalleistungen, die die Arbeitnehmer erhalten, festsetzt.

So war z. B. für das Steuerjahr 1938 von der Finanzkammer der Wert eines moblierten Zimmers auf 30.—, 18.—, 15.—, 10.— zł je nach der Einwohnerzahl des einzelnen Ortes festgesetzt, wahrend durch die Sozialversicherungsanstalt ein mobliertes Zimmer mit zł 15.— monatlich der Berechnung zugrunde gelegt wird.

Für höhere Beamten im Handel und Gewerbe wird bei der Einkommensteuer der Unterhalt monatlich mit zł 105.—, zł 100.—, zł 95.— bzw. zł 90.— bewertet, von der Sozialversicherungsanstalt jedoch mit zł 80.—.

Sozialversicherung — Beitragssätze

In unserem Verbandsblatt vom 15. 4. d. Js. haben wir bereits kurz darauf hingewiesen, dass für die Arbeiterpensionsversicherung und die Angestelltenversicherung ab 1. 4. d. Js. wieder die normalen Satze gelten. Infolge der haufig an uns gerichteten Anfragen bringen wir nachstehend im Zusammenhang die ab April d. Js. verpflichtenden Beitragssätze.

1.) **Krankenversicherung.**

a) **Physische Personen.** 5% des tatsächlichen Wochenlohnes, wovon 2,5% auf den Arbeitgeber und 2,5% auf den Arbeitnehmer entfallen.

b) **Angestellte.** 4,6% des tatsächlichen Wochenlohnes. Auch hierbei sind die Versicherungsbeitrage je zur Halfte von Arbeitgeber und -nehmer zu zahlen, also je 2,3%.

Wird das Gehalt nicht wöchentlich, sondern monatlich gezahlt, so gelten $^6/_{26}$ des Monatslohnes als Wochenverdienst.

Beispiel: Bei einem Monatsgehalt von zł 400.— beträgt der Wochenlohn 96.— zł.

Sofern der Wochenlohn 6.— zł nicht übersteigt, müssen die Versicherungsbeiträge von 6.— zł gerechnet werden. Für Angestellte und Arbeiter, deren tatsächlicher Verdienst 2.— zł taglich nicht übersteigt, zahlt die Beitrage für die Krankenversicherung der Arbeitgeber allein.

2.) **Alters- und Invalidenversicherung.**

a) **Arbeiter.** Ab 1. 1. 1939 insgesamt 5,3%, da der frühere Satz von 5,2% auf Grund der Verordnung des Ministers für soziale Fürsorge vom 24. Dezember 1938 mit Wirkung ab 1. 1. 1939 um 0,1% erhöht wurde (siehe Verbandszeitung Nr. 2 vom 15. 2. 1939, S. 23). Von den 5,3% zahlt der Arbeitgeber 1,95% und der Arbeitnehmer 3,35%.

Auch hierbei ist darauf hinzuweisen, dass bei einem geringeren Wochenlohn als 6,— zł der Beitrag von 6,— zł berechnet werden muss und dass für Arbeiter, deren tatsachlicher Verdienst 2,— zł taglich nicht übersteigt, den Gesamtbeitrag der Arbeitgeber zahlt.

b) **Angestellte.** 8% vom monatlichen Gehalt. Dieser Beitrag ist vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer wie folgt zu zahlen:

Bis zu einem Gehalt von 60,— zł zahlt der Arbeitgeber den Beitrag allein.

Bei einem Gehalt von über 60,— zł bis 400,— zł zahlt der Arbeitgeber 4,8%, der Arbeitnehmer 3,2%.
Ueber 400,— zł bis 800,— zł zahlen Arbeitgeber- und -nehmer je 4%.

Bei einem Gehalt über 800,— zł zahlt der Arbeitgeber 3,2% und der Arbeitnehmer 4,8%.

3.) Arbeitslosenversicherung.

a) **Angestellte.** 2% vom Monatsgehalt, zahlbar je zur Halfte von Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

b) **Arbeiter.** 2%, wovon 1,5% den Arbeitgeber und 0,5% den Arbeitnehmer belasten.

c) **Saisonarbeiter.** Hier beträgt der Beitrag im Falle der Arbeitslosigkeit 4% und belastet je zur Halfte (d. h. zu 2%) den Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

Hinzuweisen ist hierbei, dass der Versicherung für den Fall der Arbeitslosigkeit lediglich Unternehmen unterliegen, die mindestens insgesamt 5 Personen (gezahlt werden auch Angestellte) beschaftigen, und zwar ist der Beitrag von physischen Arbeitern nach vollendetem 16. Lebensjahre zu entrichten. Lehrlinge, die auf Grund eines Lehrvertrages beschäftigt werden, unterliegen nicht der Versicherungspflicht für den Fall der Arbeitslosigkeit.

4.) **Arbeitsfonds.**

Die Gebühren für den Arbeitsfonds betragen 2% von dem festen Gehalt sowohl bei den Angestellten, als auch physischen Arbeitern und belasten den Arbeitgeber und Arbeitnehmer mit je 1%.

Nach Art. 15 des Gesetzes vom 16. 3. 1933 über den Arbeitsfonds, sind Unternehmen, die auf Grund eines Gewerbepatents der 8. Kategorie und der Handwerkskarte geführt werden, von den Gebühren zum Arbeitsfonds befreit, d. h. sowohl Arbeitgeber wie auch Arbeitnehmer.

Das Gehalt des Lehrlings unterliegt ebenfalls den Gebühren zugunsten des Arbeitsfonds.

5.) **Unfallversicherung.**

Die Unfallversicherung, die sich nach der entsprechenden Gefahrenklasse richtet, in die das Unternehmen eingereiht wird, ist vom Arbeitgeber allein zu zahlen.

Abschliessend verweisen wir auf die Bestimmungen des Gesetzes, wonach Lehrlinge, die ordnungsmässig bei der zuständigen Handwerkskammer registriert sind, die Beitrage für die Invalidenversicherung nicht zu zahlen brauchen.

Wer liefert?

Der Verband für Handel und Gewerbe veroffentlicht in dieser Rubrik, **Anfragen nach Lieferanten bzw. Lieferquellen.** Viele unserer Volksgenossen und Verbandsmitglieder im Geschaftsbezirk wissen oft nicht, bei wem sie ihren Bedarf eindecken können, oder wem sie anfallende Spezialaufträge zuwenden sollen. So moge dieser Nachweis unseres Verbandsblattes dazu beitragen, die durch weite Entfernungen einander unbekannte Lieferanten bzw. Kunden sich gegenseitig näher zu bringen.

Wir wünschen, dass jeder, der einen Auftrag zu vergeben hat, und für diese Lieferung keinen geeigneten Betrieb finden kann, sich mit einer Anfrage in dieser Rubrik an uns wendet,

wir wünschen, dass alle diejenigen Firmen, die oft nur einmal oder nur in geringer Zahl im Geschaftsbezirk vertreten sind, sich hier dem Kundenkreis unserer Mitglieder und Verbraucher bekannt machen.

Gebühren: 1) Bei Anfragen nach Lieferanten 0,50 zł in Briefmarken,
2) bei Angeboten 1,00 zł in Briefmarken.

I) **Anfragen:**

Briefkasten. Wer liefert vorschriftsmassige Briefkasten gemäss Verordnung des Innenministers (Dz. U. 47, Pos. 363 vom Jahre 1937). Naheres im Verbandsblatt Nr. 7/1937 auf Seite 82. — Angebote an Bristol Sp. z o. o. Poznań, Wały Leszczyńskiego 3.

II) **Lieferquellen:**

Leinendecken (für Tisch und Bett) und **Handtücher** aus rohem und gebleichtem Leinengarn, **Frottebadehandtücher, Bademantelstoffe** und fertige **Bademantel** in verschiedenen Grossen und Preislagen liefert die Handweberei A. Friedrich, Łódź, ul. Sądowa 17.

Redaktor naczelny: Dr. Martin Thomaschewski. Odpow. redaktorzy: za dział handlu, prawa i podatków: Hermann Mey; za pozostałe działy: Dr. Martin Thomaschewski, oboje Poznań, Al. Marsz. Piłsudskiego 25. Wydawca i miejsce wydania: Związek dla Handlu i Przemysłu stow. zarej., Verband für Handel und Gewerbe e. V., Poznań, Al. Marsz. Piłsudskiego 25. Zakład i miejsce odbicia: Concordia Sp. Akc., Poznań, Al. Marsz. Piłsudskiego 25.

Verantwortlicher Schriftleiter: Dr. Martin Thomaschewski; für den Teil: Handel, Recht und Steuern: Hermann Mey, beide in Poznań, Al. Marsz. Piłsudskiego 25. Herausgeber: Związek dla Handlu i Przemysłu stow. zarej. (Verband für Handel und Gewerbe e. V.), Poznań, Al. Marsz. Piłsudskiego 25, Wohn. 3. Druck: Concordia Sp. Akc., Poznań. — Nachdruck nur mit Genehmigung der Schriftleitung gestattet.

Betriebsleiter, denkt an unsere Arbeitslosen!

Zimmermann.
29 Jahre alt, verheiratet, mit Bautischlerei vertraut, sucht Stellung. 2/4.

Glasergeselle.
23 Jahre alt, ledig, vertraut mit Bau- und Autoglaserei, Blei- und Schaufensterverglasung, sowie mit Bildereinrahmung, sucht Stellung. 8/

Brunnenbauer (eigentlicher Beruf Muller).
32 Jahre alt, ledig, mit samtl. Brunnenbauarbeiten, Drehen und autogenem Schweissen vertraut, Praxis vorhanden, sucht Stellung. 9/1

Ziegelmeister — Betriebsleiter.
45 Jahre alt, verheiratet, mit vielseitigen Erfahrungen, auch Keramik, sucht Stellg. 10/3.

Tischlergeselle.
47 Jahre alt, verheiratet, mit entsprech. Praxis, firm im Polieren und Furnieren, auch in Bautischlerei bewandert, sucht Stellung. 11/36.

Tischlergeselle.
32 Jahre alt, verheiratet, mit Praxis, mit Polieren vertraut, mit Furnieren weniger, sucht Stellung. 11/32.

Holzkaufmann — Sagewerksbeamter.
21 Jahre alt, ledig, militarfrei, Deutsch-Polnisch perfekt, z. T. Kenntnisse in kaufmannischer Buchfuhrung, s. Stllg. 20/5.

Schmiedegeselle.
25 Jahre alt, ledig, mit Hufbeschlag- [illegible]

Schlosser — Schmied.
34 Jahre alt, verheiratet, mit Hufbeschlag (ohne Prüfung), samtlichen Schmiedearbeiten und Dreschsatzführung vertraut, ca. 5 Jahre als selbstandiger Schmied tatig gewesen (Pachtschmiede), sucht Stellung. 23/59

Schlosser — Chauffeur.
33 Jahre alt, ledig, mit rotem Führerschein, sucht Stellung. 23/

Chauffeur — Kutscher.
31 Jahre alt, verheiratet, mit Praxis, sucht Stellung. 22/16.

Chauffeur.
22 Jahre alt, ledig, militarfrei, auch mit Büroarbeiten vertraut, sucht Stellung als Chauffeur-Diener. 22/14.

Schlosser — Chauffeur.
26 J., ledig, auch mit Traktor- u. Dreschsatzführung vertraut, sucht Stellung, wo spatere Verheiratung moglich. 22/2.

Maschinenschlosser.
24 Jahre alt, ledig, militarfrei, auch mit Drehen vertraut, sucht Stellung. 23.

Maschinenschlossermeister.
28 Jahre alt, verheiratet, Gymnasialbildung, Absolvent eines Maschinen-Technikerkursus, speziell als Werkzeugmaschinenschlosser ausgebildet, zuletzt selbstandig gearbeitet, sucht Stellung. 23/53.

Schlosser — Dreher.
49 J. alt, verh., bereits in verschiedenen in- und auslandischen Betrieben tatig gewesen (letzte Stellung 9 Jahre als Dreher versehen), sucht Stellung. 23/56

Dreher.
40 Jahre alt, verheiratet, mit Praxis, sucht Stellung. 23/58

Fahrradmechaniker.
30 Jahre alt, ledig, mit Praxis, sucht Stellung. 24/4

Sattler—Tapezierer.
30 Jahre alt, ledig, mit Handwerkerkarte, sucht Stellung. Auch im Wagenlackieren bewandert. 46/10.

Backergeselle.
24 Jahre alt, ledig, mit Brust- und Kanalofen vertraut, Kenntnisse in Konditorarbeiten, zur Zeit noch in ungekündigter Stellg., wünscht sich zu verandern. 61/24

Backergeselle.
26 J., ledig, z. T. mit Feinbackerei vertraut, sucht Stellung. 61/40.

Backergeselle.
21 Jahre alt, ledig, mit Konditorarbeiten vertraut, sucht Stellung. 61/27

Konditorgeselle.
27 J., ledig, sucht Stellung. 62/1.

Fleischergeselle.
20 Jahre alt, ledig, kurz nach der Lehrzeit, sucht Stellung. 63/41

Fleischergeselle.
20 Jahre alt, ledig, kurz nach der Lehrzeit, sucht Stellung. 63/40

Müllergeselle.
30 Jahre alt, verheiratet, auch mit Sauggasmotor vertraut, sucht dringend Stellung, auch ausserhalb des Berufes. 64/

Müllermeister.
30 Jahre alt, ledig, militarfrei, mit Sauggasmotor, zum Teil auch mit Schlosserarbeiten vertraut, sucht Stellung als Verheirateter bzw. als erster Geselle. 64/51

Obermüller.
38 J., verheiratet, Praxis vorhanden, besonders für Montage verwendungsfahig, sucht Stellung. 64/32.

Zahntechniker.
27 Jahre alt, verheiratet, mit Praxis, Gymnasialbildung, auch mit operativen Arbeiten vertraut, sucht Stellung als Assistent. 70/7

Automechaniker — Chauffeur.
26 Jahre alt, mit allen Reparaturen vertraut, sucht Stellg. als Verheirateter. 27/2

Büroanfangerinnen.
zum Teil mit guten polnischen Sprachkenntnissen, suchen Stellung. 76/

Akademiker
mit beendetem juristischen Studium, 28 J. alt, ledig, deutsch-polnische Sprachkenntnisse, z. T. englisch, bereits in Speditionsbetrieben praktiziert, sucht entsprechende Stellung. 77/13

Kontorist.
24 Jahre alt, ledig, gute deutsch-polnische Sprachkenntnisse, zum Teil Kenntnisse in Englisch, vertraut mit Maschineschreiben, Korrespondenz und z. T. Buchfuhrung, sucht Stellung. 77/38.

Kontorist — Uebersetzer.
31 J. alt, ledig, militarfrei, gute deutsch-polnische-franzosische Sprachkenntnisse, z. T. englische, bisher als Hilfslehrer tatig gewesen, mit deutscher Stenographie und Maschineschreiben vertraut, perf. Uebersetzer, sucht Stellung. 77/39.

Kontorist — Reisender.
38 Jahre alt, Witwer, perfekte deutsch-polnische Sprachkenntnisse, Gymnasialbildung, sucht Stellung. 88/77/

Bilanzbuchhalter.
31 Jahre alt, ledig, militarfrei, deutsch-poln. Sprachkenntnisse, zurzeit in Stellg., wünscht sich zu verandern. 80/10.

Textilwarenverkaufer.
33 Jahre, verheiratet, perfekte deutsch-polnische Sprachkenntnisse, sucht Stellung auch als Buchhalter, Büroangest. 80/24.

Rechnungsführer, Brenner.
31 Jahre alt, verheiratet, perfekte deutsch-polnische Sprachkenntnisse, zur Zeit in Stellung, sucht Beschaftigung auch in kaufmannischen Betrieben. 79/17.

Eisenwarenkaufmann.
22 Jahre alt, ledig, mit deutsch-polnischen Sprachkenntnissen, sucht Stellung. 82/

Drogist.
24 J., led., b. Milit. ged., 1 J. die Drogistenschule besucht, besitzt 2 Jahre Gehilfenpraxis, sucht Stellung. 84/1.

Lehrmadchen.
15 Jahre alt, Volksschulbildung, sucht entsprechende Lehrstellung in einem Geschaft mit Familienanschluss (Backerei, Fleischerei o. ä.). 87/31

Reisender — Vertreter.
in der Autobranche, 36 Jahre alt, ledig, deutsch-polnisch-englische Sprachkenntn., z. T. französische, sicherer Fahrer samtl. Autotypen, ehem. Exportinspektor der General-Motors-Werke in Detroit, sucht Stellung. 88/8.

Mühlenarbeiter.
34 J., verheiratet, ca. 7 Jahre in einer Ein- und Verkaufsgenossenschaft und 1 Jahr in einer Motormühle tatig gewesen, vertraut mit Walzenstuhlen, Plansicatern, Sauggas- und Roholmotoren, zurzeit selbstandig (Mehlumtauschgeschaft), sucht Stellung. 97/64

Diplom-Chemiker.
29 J., ledig, militarfrei, sucht entsprechende Stellung. 98/



Ein neuer Pudding
preiswert und ausgezeichnet im Geschmack
nur 28 Gr.
OETKER KOKOS PUDDING-PULVER
Inhalt 45g
Dr. OETKER



Erika schreibt schöner
leichter, schneller, ruhiger
u. macht 12 Durchschläge
SKÓRA i S-KA - POZNAŃ
Al. Marcinkowskiego 23 – Telefon 18-47



Zum Muttertag ein Bildnis vom Berufs-Photographen
DAS PHOTOGRAPHEN-HANDWERK